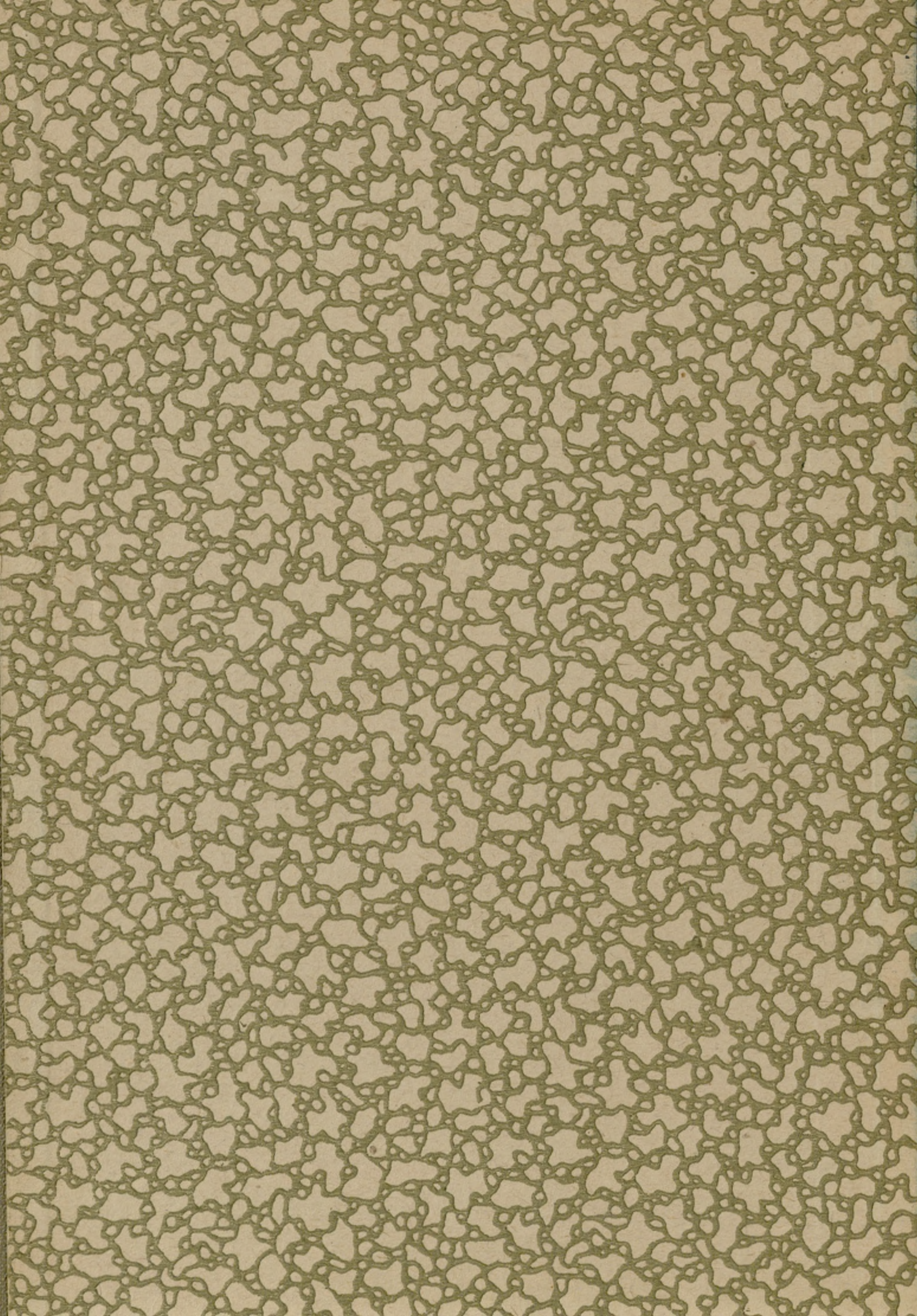
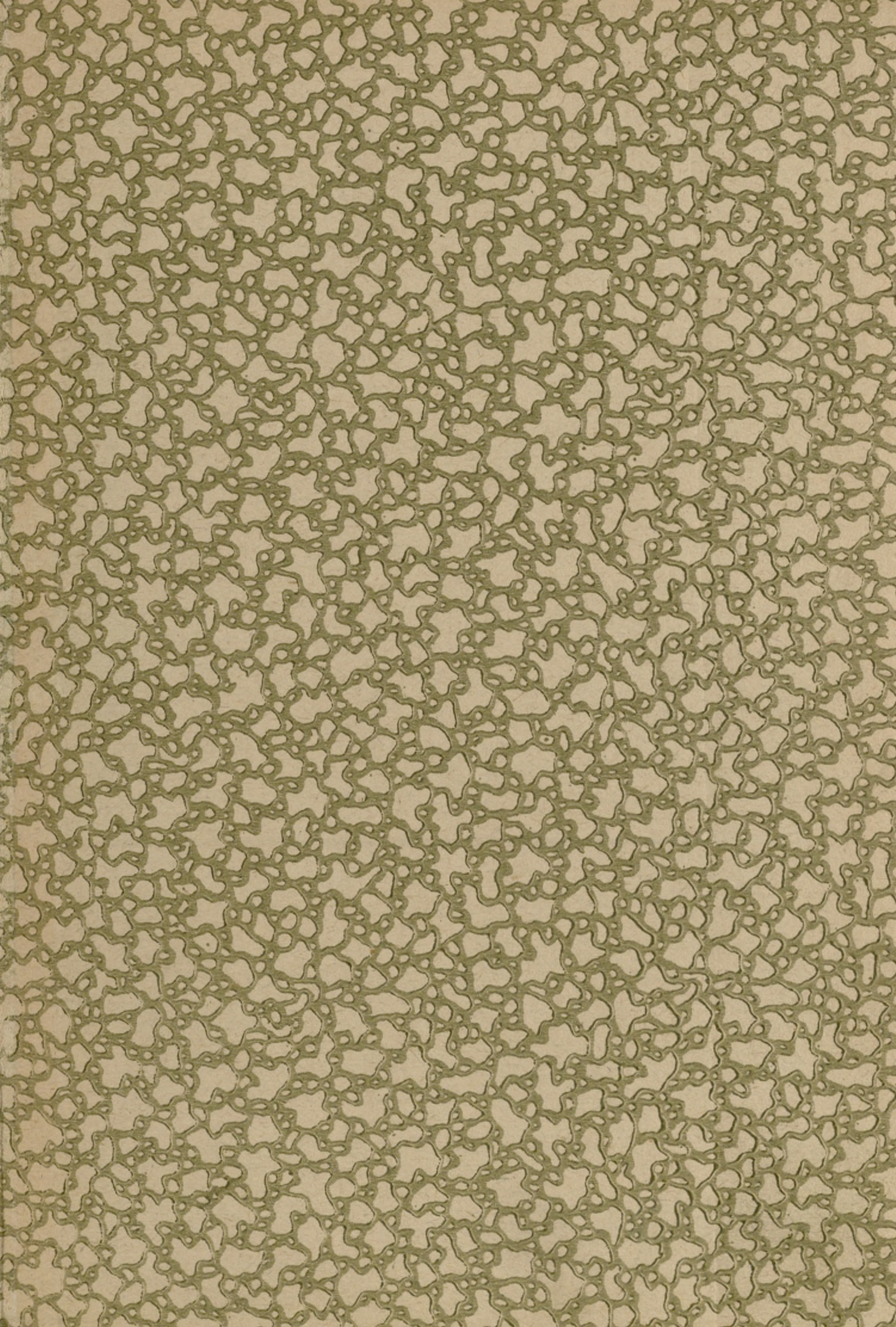




GARET GARRETT

AMERYKAŃSKA KSIĘGA CUDU

TŁUMACZENIE Z ANGIELSKIEGO
WYDANE STARANIEM I POD REDAKCJĄ
INSTYTUTU NAUKOWEJ ORGANIZACJI
W WARSZAWIE, MOKOTOWSKA 51/53



NAKŁADEM IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W WARSZAWIE, CZACKIEGO 12

WARSZAWA 1931

DRUKARNIA
L. BOGUSŁAWSKIEGO i Ski
WARSZAWA, ŚWIĘTOKRZYSKA 11.



SPIS RZECZY.

AMERYKAŃSKA KSIĘGA CUDU

OBRAZ EPOKI

I

Badanie zaszłych zmian.

Udziałem niektórych narodów jest zajęcie w pewnym okresie historji przodującego miejsca w świecie. Przodownictwo takie znajdowało się niegdyś w rękach różnych narodów azjatyckich, zanim przeszło do cywilizacji Zachodu. Przez pewien czas na czele stała Afryka, została jednak zwyciężona przez Rzym; następnie przez tysiąc lat żaden naród nie przodował, aż w końcu Europa ponownie objęła kierownictwo w swe dłonie. Obecnie przechodzi ono do Ameryki. Zjawienie się tego przodownictwa na kontynencie amerykańskim zaznacza się wielkiemi zmianami.

Supremacja nad światem nie może być spowodowana przypadkiem. Pojęcie takie było przyczyną upadku Hiszpanji 400 lat temu. Co więc podniosło Anglję do tak wielkiej potęgi? Może zjawiska ekonomiczne. Bogate złoża węglowe przy wyjątkowych warunkach transportu, powodzenie w handlu i bankowości, wielkość floty handlowej, przodownictwo w dziedzinie przemysłu maszynowego. A jednak Anglja nie miała rudy. Węgiel był i gdzieindziej. Holendrzy byli również dobrymi kupcami i bankierami, posiadali dużą ilość okrętów jeszcze zanim Anglja poznała sztukę handlu międzynarodowego. Jeśli chodzi o przemysł maszynowy, to każdy o podobnych zdolnościach mógł ją pobić na tem polu. Niemcy to zrobili w ciągu lat trzydziestu.

Słabe wyjaśnienia ekonomiczne wydają się pozornie przekonywającemi. Przechodzą one do porządku dziennego nad przykładami z historji, które stwierdzają, że supremacja była zawsze, jak dotąd, wynikiem wybitnego wzbogacenia się ludzkiego doświadczenia. W wypadku Wielkiej Brytanji czy było to okazaniem przychylności narodom o niższym poziomie kulturalnym pod pozorami handlu, czy też to było jednym z pierwszych przejawów nowoczesnego industrjalizmu? Może za wcześnie o tem sądzić. Wyobraźmy sobie, że supremacja światowa Anglji nigdy nie istniała. Czy świat byłby przez to inny. Albo przypuśćmy, że nie byłoby supremacji Rzymu. Oczywiście życie przedstawiałoby się pod pewnemi względami inaczej. Jednak nie można powiedzieć dokładnie jak; nie możemy powiedzieć, coby się stało.

A teraz ujmijmy supremację Ameryki jako przypadek. Co to znaczy?

Mamy tutaj do czynienia z nową siłą o innem znaczeniu. Nigdy przedtem żaden naród nie rozporządzał taką ilością siły rzeczywistej i względnej. Fakt ten ujawnił się tak raptownie, jakby nie był przez historję przygotowany. Jest to charakterystyczna kolej wydarzeń dla posunięć przeznaczenia. Nikt nie wie, czem jest przeznaczenie. Ale jeżeli przeznaczenie samo w sobie jest, być może, koniecznością, której nie możemy pojąć, i nie wiemy, jakim podlega prawom, to jednak, zdaje się, jest rzeczą pewną, że nie może ono przejawić się tam, gdzie niema dlań odpowiedniego podłoża. Innemi słowy, że muszą wytworzyć się odpowiednie warunki. A więc i w danym wypadku, jeżeli przyczyna wydaje się czemś przypadkowem lub tajemniczem, to jednak możemy sobie zadać pytanie, jakie warunki były powodem, że Ameryka nieświadomie osiągnęła to stadjum, lub też jakie czynniki przyciągnęły przeznaczenie?

II

Dlaczego godło supremacji świata przeszło do drugiej półkuli?

Takie pytanie zadają sobie również inne narody, a przedewszystkiem narody europejskie, ponieważ przodownictwo światowe przez tak długi czas należało do nich, iż uważały to za swe prawo naturalne. Aby więc wykryć źródła i tajemnicę siły amerykańskiej, zaczęto wysyłać za ocean inżynierów, bankierów, ekonomistów, wytrawnych obserwatorów i przeróżne misje o charakterze prywatnym lub publicznym. Ale wszystko to, co zaobserwowali ci delegaci i z czego składali sprawozdania, było zawsze tylko skutkiem. Bogactwo bowiem, powodzenie, metody — są tylko pochodnemi funkcjami siły amerykańskiej, a prace i przedmioty są tylko jej widomym dowodem. Gdybyśmy je całkowicie zniszczyli, to zjawią się one ponownie dla tej samej przyczyny, dla której istniały poprzednio, i będą miały takie samo znaczenie.

Żadne zagraniczne badania warunków amerykańskich nie wykryły dotychczas tej właśnie przyczyny, ani tego właśnie znaczenia.

Na badaczy niemieckich, nie posiadających odpowiedniego wyrazu w ich własnym języku do określenia powodzenia (prosperity), zrobiła głębokie wrażenie racjonalizacja amerykańskich procesów mechanicznych i metod produkcji. Niemcy stworzyli więc całą literaturę o racjonalizacji przemysłu, która obecnie cieszy się dużym rozgłosem w Europie; naturalnie zracjonalizowali oni przemysł niemiecki, lecz mniej więcej w taki sam sposób, w jaki pewien bankier berliński zracjonalizował swoją biurowość, zobaczywszy w Federal Reserve Bank w New Yorku urządzenia, oszczędzające czas, oraz metody, zapomocą których jeden urzędnik amerykański wykonywał pracę dwudziestu urzędników niemieckich. Bankier ten

sprowadził sobie takie urządzenia i zastosował podobne metody, zwolniwszy dziewiętnastu urzędników na każdych dwudziestu. Gdy zaś pewien Amerykanin zapytał go, czy podniósł pensję tego dwudziestego urzędnika, to ów bankier nie mógł zrozumieć znaczenia tego zapytania. Dlaczegóż miałby podnosić mu pensję, przecież nie urzędnicy nabyli te urządzenia i nie odkryli nowego systemu, a dwudziesty urzędnik nie pracuje bardziej intensywnie, niż przedtem?

Naród angielski osiągnął wynik poważniejszy. Anglicy chcieli odkryć amerykański sekret wysokich płac. W tym celu redakcja pewnego dziennika londyńskiego wysłała do Ameryki delegację „trade-unionistów". Zwiedzili oni wiele fabryk. Dotykali futer i jedwabnych sukien w szafkach amerykańskich robotnic, przyglądali się samochodom robotników, które stały setkami wokół fabryki, rozprawiali dość dużo o systemach płac premjowych od zadania oraz o teorjach, jakim podlegają, i niewiele mądrzejsi wrócili do domu. Sprawozdanie ich jest opowieścią o cudach.

Dwóch inżynierów angielskich wywołało sensację napisaniem książki o dynamice przemysłu amerykańskiego: „Większa siła mechaniczna, lepsze narzędzia, lepsze metody oraz produkcja masowa po niskich cenach — oto cały sekret". Niech Anglja tak sobie myśli. Ale tutaj znów powtórzył się błąd brania skutków za przyczynę. Produkcja masowa jest równie stara, jak maszyny przemysłowe. Anglja miała ją przecież pierwsza. Obecnie zdumiewa ją stopień rozwoju produkcji masowej w Stanach Zjednoczonych, który nie jest niczem innem, jak skutkiem. Poza tem w Anglji istnieje już produkcja masowa bezpośrednio skopjowana z Ameryki. W jednej z fabryk w Oxfordzie wytwarzanie samochodów odbywa się na ruchomej platformie, w sposób zupełnie taki sam, jak w Detroit. Pewien Amerykanin, który nie był ani inżynierem, ani przemy-

słowcem, zwiedzając tę fabrykę, znalazł się w lakierni. Zarząd fabryki, zdaje się, był specjalnie dumny z tego oddziału i oświadczył Amerykaninowi: „Karoserję do samochodu możemy wylakierować w ciągu dwóch minut".

Amerykanin, zapoznawszy się z wysokością produkcji, obliczył w myśli i powiedział: „W takim razie możecie całą robotę lakierowania wykonać w jednej przegrodzie. Niepotrzebne są cztery przegrody w środku warsztatu, gdyż powoduje to zator w ruchu". Na to odpowiedziano mu: „Naszych klientów, niestety, nie można tak łatwo zadowolić, jak waszych. Musimy dać im do wyboru conajmniej cztery kolory".

Amerykanin odrzekł wtedy: „Tak, ale dlaczego macie cztery przegrody, kiedy jedna wystarczyłaby w zupełności".

Wyjaśniano dalej cierpliwie: — „Czyż nie rozumie Pan? Robotnik obecnie lakieruje na czarno. Następną karoserję może trzeba będzie polakierować na kolor niebieski. Gdyby robotnik musiał zużyć cały czarny lakier z rury i oczyścić ją do lakieru niebieskiego, nastąpiłoby wtedy marnotrawstwo tak pod względem czasu, jak i materjału — właśnie to, co wy, Amerykanie, nazywacie brakiem wydajności".

Amerykanin zauważył wtedy: — „Tak, ale dlaczego nie przeprowadzicie czterech rur do jednej przegrody".

Przez chwilę zapanowała cisza, poczem odpowiedziano: — „Czy Pan wie, że ta myśl nikomu tutaj nie przyszła do głowy?"

Amerykanin myślał chwilę w jaki sposób powiedzieć, dlaczego byłoby rzeczą niemożliwą, aby w amerykańskiej fabryce myśl taka nie przyszła komukolwiek, i dlaczego zrodziłaby się równie łatwo w umyśle lakiernika, jak również w umyśle kierownika; dlaczego robotnik podzieliłby się nią z kierownikiem, gdyby mu przyszła do głowy, wreszcie dlaczego...... Lecz zaniechał tego i milczał. Miał

bowiem tutaj do czynienia jedynie z formą, a nie — z duchem.

Niedawno została wysłana delegacja rządu Wielkiej Brytanji do zbadania i złożenia sprawozdania o warunkach przemysłowych w Stanach Zjednoczonych. Dokonała ona tego zadania z typową angielską doskonałością i stwierdziła między innemi, że:

„Amerykański „lud roboczy" [1]) godzi się na eksperyment w dziedzinie obniżenia kosztów produkcji, gdyż robotnicy zawsze wiedzieli, że wynikiem niższych kosztów była wzmożona konsumcja i wskutek tego zwiększenie się zatrudnienia.

Angielski punkt widzenia wynika z pojęcia „ludu roboczego". Wynika on również z tego, że gdy koszty zostaną obniżone i wskutek tego spożycie wzrośnie, to na lud roboczy spłynie błogosławieństwo większej ilości pracy.

Ostatnio Liga Narodów postanowiła przeprowadzić dokładne badania nad przemysłem amerykańskim w porównaniu z europejskim, aby przekonać się, czy jest możliwe, zgodnie z opinją p. Loucheura: „zastosować pewne części systemu amerykańskiego do systemu europejskiego".

Równie dobrze można mówić o przeszczepieniu pewnych części drzewa. Można mieć wszystkie jego części, ale bez subtelnej istoty drzewa żyjącego, naturalnych praw pochodzenia, wzrostu i rozmnażania będzie się miało do czynienia wyłącznie z kawałkami drewna. Cały amerykański system przemysłowy jest tylko skutkiem — jedynie unaocznieniem sił niewidocznych.

Nie trudno jest zgadnąć, które części tego systemu Europa chciałaby zastosować. Jeden z francuskich badaczy, André Siegfried, wybitny ekonomista, napisał książkę pod tytułem *Ameryka staje się pełnoletnią* [2]). Doskonała książ-

---

[1]) Work people.

[2]) „America comes of age".

ka, zawierająca błyski głębokich myśli politycznych. Co zaś do amerykańskiego systemu przemysłowego, zawierającego tę samą ideę, która teraz porusza umysły w Lidze Narodów, p. Siegfried mówi:

„Zagadnienie, najbardziej zaciekawiające Europejczyków, polega na tem, czy Ameryka będzie w możności sprostać międzynarodowemu współzawodnictwu, zachowując jednocześnie wysokie płace i wyjątkowo wysoki poziom życia. My niewątpliwie nie zdajemy sobie sprawy z kolosalnego wysiłku Ameryki, jakiego dokonała od czasu wojny, aby dostosować swój przemysł do zmian, jakie zaszły na rynku pracy, przez wprowadzenie najbardziej współczesnych urządzeń, ale można twierdzić, że Europa z jej inteligencją, techniczną doskonałością i wysoką cywilizacją, mogłaby zastosować tę samą politykę, korzystając równocześnie z niższych płac i mniejszych wymagań życiowych".

Powyższy ustęp jest podany jedynie dla zilustrowania, jak dalece autorowi nie udało się odkryć sekretu, którego szukają wszyscy przyjeżdżający do Ameryki.

Widzą oni w amerykańskim systemie niskie koszty produkcji, wysokie płace, wysoki ogólny poziom życia i myślą wtedy:

„Jakże byłoby korzystne, gdybyśmy mieli te niskie amerykańskie koszty przy naszych niskich europejskich płacach".

III

Fałszywy mit o wojnie.

Ale to, czego szukają, nie jest dla nich oczywiste, gdyż prawda ta jest nowa i całkowicie różna od tradycyj i przyzwyczajeń Starego Świata.

Istnieje jednak jeszcze jedna niedorzeczna przyczyna, dlaczego sekretu tego nie widzą. Jest rzeczą charaktery-

styczną, że ujmowanie całej sprawy znajduje się pod tyranją idei, że Amerykanie wzbogacili się podczas wojny. Dlatego też wydaje im się, że wszystkie powyższe przejawy powodzenia amerykańskiego są wynikiem zbiegu okoliczności i posiadają charakter powojennej fikcji. Nawet gdy po namyśle przyjdą do wniosku, że inne jeszcze przyczyny musiały tutaj wchodzić w grę, to jednak prawie zawsze na pierwszy plan wysuwają to właśnie twierdzenie. Stało się ono koszmarem myśli europejskiej. Dla wyraźnego i całkowitego przedstawienia sobie tej idei zajrzyjmy do pierwszego lepszego artykułu europejskiego, napisanego na temat długów wojennych lub na temat możliwości powstania ekonomicznej koalicji Europy przeciwko Stanom Zjednoczonym.

Nic więc dziwnego, że angielska rządowa delegacja do zbadania warunków przemysłowych w Stanach Zjednoczonych nie mogła pod wpływem takich pojęć wyzbyć się myśli, że obecną Amerykę stworzyła wielka wojna. Wyrażono to w sposób następujący:

„Wojna spowodowała rozwój wszystkich gałęzi przemysłu i uczyniła Stany Zjednoczone wierzycielem Europy". Zaraz poniżej znajdujemy następującą uwagę: „Poczynając od 1922 roku obserwujemy tam szybki wzrost wytwórczości we wszystkich gałęziach przemysłu".

Naturalnie prawdą jest, że wojna ożywiła przemysł Stanów Zjednoczonych. Ale ożywiła ona również wytwórczość Wielkiej Brytanji, Francji, Niemiec — wszędzie — i to do najdalszych granic. Jest jednak faktem zasadniczym, że po wojnie przemysł w Europie nie rozwijał się tak, jak w Stanach Zjednoczonych. Warunki były podobne w obu przypadkach. Płace inflacyjne, wysokie koszty, zapotrzebowanie większe, niż kiedykolwiek przedtem, a, jako pozostałość po wojnie, zdolność przemysłowa znacznie większa od zdolności, istniejącej w okresie pokoju. Zagadnienie było takie samo w Stanach, jak i w Europie,

a polegało na tem, czy obniżyć cenę towarów, czy też wysokość płac robotniczych.

Jedna droga polega na zaspokojeniu większego zapotrzebowania, druga na jego ograniczeniu. W Ameryce obniżyliśmy cenę towarów poprostu przez podwyższenie wydajności robotników i stwierdziliśmy, że to, co było uważane za nadmiar zdolności produkcyjnej nietylko może być wykorzystane, lecz że potrzeby są znacznie większe.

W lipcu 1926 roku w miesięczniku „Monthly Labor Review", wydawanym przez Urząd Pracy Stanów Zjednoczonych, była pomieszczona następująca wzmianka: „Obecnie osiągnęliśmy najbardziej znamienny postęp w wydajności produkcji, jaki został zaobserwowany w historji współczesnego przemysłowego systemu". Postęp ten oznacza — obniżenie cen towarów, jak również niskie koszty i wysokie płace. A celem jest dobrobyt.

Postęp w dziedzinie wydajności był bezpośrednią przyczyną szybkiego wzrostu wytwórczości, poczynając od roku 1922, o którym wspomina delegacja angielska. Ożywienie wojenne nic z tem jednak nie miało wspólnego. Nic nie ma również wspólnego złoto ani też i fakt, że Ameryka stała się wierzycielem Europy.

To, że w umysłach europejskich dominuje idea, że wojna uczyniła Amerykę bogatą, nie wynika jedynie z propagandy politycznej, skierowanej przeciwko płaceniu długów. Europejski tradycyjny sposób patrzenia na bogactwo jako na produkt wówczas, gdy my uważamy je za czynnik rozwoju, utrudnia jego zrozumienie. W naszem pojęciu bogactwo nie jest sumą, którą się zmienia jedynie przez dodawanie lub odejmowanie, nie jest też ono wielkością posiadania. Jest to czynnik o wielkich możliwościach i posiadający własność rozrastania się na skutek podziału.

Amerykanie myślą znacznie mniej o bogactwie, aniżeli o dobrobycie, gdyż są to pojęcia odrębne. Miarą dobroby-

tu nie jest to, co naród posiada, ale to, co spożywa. Bogactwo, licząc na głowę, w królestwie Robinsona Cruzoe było bardzo wielkie. Jednak poziom dobrobytu był niski, gdyż bez maszyn i narzędzi, które pomnożyłyby siłę rąk, nie można było produkować więcej, niż tylko tyle, aby zaspokoić potrzeby najniezbędniejsze. Wszystko złoto na świecie, wszystkie zagraniczne inwestycje na świecie, razem z nieograniczonemi zapasami surowców, nie podniosłyby ich dobrobytu w najmniejszym stopniu.

W zagranicznej doktrynie o bogactwie Stanów Zjednoczonych, spowodowanem przez wojnę, należy dopatrywać się złośliwej bajki oraz nieumiejętności właściwego patrzenia na rzeczy.

Fakty zaś są następujące. Poza własną ekspansją w czasie wojny, naród amerykański ze swoich własnych zapasów, wytworzył i pożyczył sojusznikom towarów o łącznej wartości 10.000.000.000 dolarów. W ciągu dziesięciu lat po wojnie, naród amerykański, mimo, że jego własne potrzeby wzrastały, wytworzył i pożyczył krajom europejskim i innym towarów o wartości 15.000.000.000 dolarów więcej. Wzamian za te towary Amerykanie posiadają pokwitowania pod postacią obietnic zwrotu, pisane na papierze. Czy w rzeczywistości, Amerykanom sumy te zostaną zwrócone, a jeżeli tak, to niewiadomo kiedy i w jaki sposób. Ale nie jest to tematem naszych rozważań. Zagadnienie polega na tem, w jaki sposób Stany Zjednoczone mogły się stać tak bogate, w jaki sposób wogóle ich dobrobyt mógł wzrosnąć, jeżeli uwzględnimy fakt udzielania w ciągu dwunastu lat pożyczek pod postacią towarów konsumcyjnych wartości około 25.000.000.000 dolarów.

Gdyby choć część ich została już zwrócona, lub też ich równoważnik materjalny, możnaby było przypuszczać, że obecnie Ameryka korzysta z opóźnionej zdolności konsumcyjnej. Ale fakty przeczą temu. Ameryka stale poży-

cza więcej, niż jest jej zwracane. Wszystko to, co posiada wzamian za wypożyczone Europie towary, są obligacje — niektóre z nich bardzo wątpliwej wartości. Ameryka nie może jednak ani jeść, ani ubierać się w zagraniczne obligacje, nie może z nich korzystać, jak ze środków lokomocji, belek T-owych lub też używać ich jako łopatek do turbin, nie posiadają one również wartości opałowych. Wśród wszystkich absurdalnych myśli ekonomicznych, do najbardziej fantastycznych należy twierdzenie, że naród może osiągać stan dobrobytu, eksportując więcej, niż importując.

IV

Fakty, które nie dają się same wytłumaczyć.

Żadnej materjalnej części dobrobytu amerykańskiego nie można przypisać wojnie. Nastąpił on mimo wojny, mimo udzielania pożyczek, być może bezzwrotnych, oraz pozbycia się olbrzymiej ilości towarów, na których zapotrzebowanie w kraju jeszcze nie zanikło. Być może, doświadczeniu wojny Ameryka zawdzięcza poczucie mocy, które w innych warunkach przyszłoby cokolwiek później, lekcję solidarności, skrystalizowanie się umysłu narodowego, nową wiarę w swoje własne wartości; lecz Europejczycy nie te wartości duchowe mają na myśli twierdząc, że jedynie wojna postawiła Amerykę na pierwszem miejscu w świecie.

Fakt ten tłumaczą następnie istnieniem pewnych sprzyjających warunków naturalnych jak: obfitość zapasów surowców i ich różnorodność, samowystarczalność w dziedzinie zasadniczych artykułów spożywczych, pojemność krajowego rynku zbytu, zazdrośnie strzeżonego, z prawie nieograniczoną zdolnością pochłaniania towarów, ogromne ilości taniej siły mechanicznej i t. d.

Lecz wszystko to jest tylko opisem. Może być, że aby supremacja nad światem przeszła z Europy do Ameryki potrzebne były te warunki, jest jednak rzeczą pewną, że sam fakt posiadania ich nie przyczynił się do tego zjawiska.

Surowce?

Dostęp do źródeł surowców nie stanowił w przeszłości dla Europy zagadnienia, ani też nie stanowi on zagadnienia obecnie. Ci, którzy nawołują do gospodarczej unji Europy przeciwko Ameryce, chełpią się, że Europa, wspólnie ze swemi rozległemi posiadłościami kolonjalnemi, ma przewagę pod względem surowców nad Stanami Zjednoczonemi, co jest bezwarunkowo słuszne. Poza tem jest faktem, że Stany Zjednoczone są najpoważniejszym nabywcą surowców na świecie. Stany Zjednoczone, naprzykład, nabywają od Wielkiej Brytanji największe ilości kauczuku.

Amerykańska samowystarczalność w dziedzinie zasadniczych artykułów spożywczych?

Europa w ciągu przeszło pół wieku prowadziła celową politykę wymiany towarów przemysłowych na artykuły spożywcze, to jest wyników pracy wykwalifikowanej na pracę włościan, uważając to za korzystny interes. Poza tem rynek artykułów spożywczych jest rynkiem międzynarodowym, a cena ich jest ceną światową.

Pojemność amerykańskiego rynku?

Jest to, oczywiście, sprawa bardzo ważna. Niema kraju w Europie, któryby znał pojemność swego rynku, z tej prostej przyczyny, że nikt nigdy systematycznie lub intensywnie go nie badał. Dopiero teraz, na podobieństwo Ameryki, przemysł europejski zaczyna liczyć się z możliwościami właściwego wykorzystania własnego handlu.

Amerykańskie źródła siły?

To, że w Ameryce na głowę zużywa się więcej energji mechanicznej, niż w jakimkolwiekbądź innym kraju, nie wynika z wielkości źródeł siły, ani z powodu, że siła ta

jest tania. Nie używa się jej, dlatego, że jest tania, ale jest tania, dlatego że się ją używa. Europa nie wykorzystała tak swoich zasobów nawet w przybliżonym stopniu. Również nie można twierdzić, aby amerykańska technika stała na wyższym poziomie. Anglja zna lepsze metody, niż marnotrawienie miljonów koni parowych energji przez spalanie węgla w kominkach.

W każdym bądź razie fizyczne, geograficzne i polityczne warunki były już przedtem znane. Dlaczegoż więc kraje zagraniczne wysyłają misje do Stanów Zjednoczonych dla potwierdzenia faktów, które można znaleźć w różnych encyklopedjach, drukowanych w każdym ze współczesnych języków? Ameryka nie posiada ukrytych bogactw naturalnych, sekretnych nauk, ani żadnych wynalazków, których się nie sprzedaje. Słuszne jest przypuszczenie, że pod względem zdolności do mechaniki Amerykanie, być może, stoją na niższym poziomie. W wiedzy technicznej Ameryka nie znajduje się na pierwszem miejscu. Niema nic takiego, co produkuje Ameryka, czegoby nie mogły inne kraje wytwarzać równie dobrze lub, być może, nawet lepiej. W Ameryce każda metoda przemysłowa jest publikowana w pismach lub miesięcznikach fachowych. Każdy ma możność naśladować amerykańskie metody. Liga Narodów może przeszczepiać częściowo lub całkowicie amerykański system na grunt europejski. Amerykanie nie robią żadnych tajemnic, nie posiadają nowych idej abstrakcyjnych, lub konkretnych, którychby zaraz nie ogłaszano w druku.

Księga amerykańska leży otworem. Wyjaśnia ona wszystko, lecz sama nie jest wyjaśniona. Któż bowiem może wyjaśnić znaczenie idej, kryjących się poza tekstem?

To co tu jest nowego nie posiada nazwy. Nie jest to ani system, ani metoda, ani jakiś sformułowany systemat filozoficzny. Z tego wypływa nowa rzeczywistość; dobrobyt amerykański jest tylko jej odbiciem i widomym wynikiem.

Czy sami Amerykanie rozumieją to? Nasz stosunek do tego jest funkcyjny, a nie kontemplacyjny. Weźmy pewne przesłanki w formie zapytań, jak naprzykład:

Amerykański „business" [1]) ma obecnie zupełnie odrębny charakter, uległ zupełnej zmianie w porównaniu z tym, jakim był przed kilku laty. Gdzie leży różnica i jakiemi kieruje się on obecnie zasadami?

Przedtem amerykański „businessman", podobnie jak każdy inny, zadowalał się tylko zyskami pieniężnemi. Stopień zysku był stopniem jego zadowolenia. Obecnie nie odpowiada to już teraźniejszemu stanowi rzeczy. Jaka zaszła w nim zmiana?

Amerykanie mieli również do czynienia ze wszystkiemi ujemnemi przejawami sprawy robotniczej, a więc ograniczaniem produkcji, rozgraniczaniem czynności, dziecinną tyranją zarządzeń prawnych, które obecnie stoją na przeszkodzie dobrobytowi Anglji. W Ameryce panował zamęt zaleceń, a nikt nie umiał znaleźć wyjścia z sytuacji. Amerykanie jednak pozbyli się tego wszystkiego. Jak się to stało?

W Ameryce forma kapitalizmu przyjmowała najgroźniejsze postacie. Ale obecnie ma się do czynienia z robotnikami — bez kwestji robotniczej i kapitałem — bez zagadnienia kapitału. Jaką drogą zostało to osiągnięte?

Amerykanie poszli znacznie dalej od innych narodów w dziedzinie normalizacji i produkcji masowej. Jednak, wbrew przepowiedniom, jednostki ludzkie, pomimo rzekomo koniecznej konsekwencji tego stanu rzeczy, nie zostały sprowadzone do poziomu bezmyślnych automatów. Zagranicznych obserwatorów, a przedewszystkiem Anglików, którzy najwięcej ze wszystkich narodów obawiają się za-

---

[1]) (Przyp. Red.). Ze względu na to, że w języku polskim nie posiadamy wyrażenia ściśle odpowiadającego istotnemu znaczeniu słowa „business", tłumaczonego tu jako prowadzenie interesów, pozostawiamy go w niektórych wypadkach w brzmieniu oryginalnem.

tracenia indywidualności na rzecz urządzeń mechanicznych, specjalnie uderza indywidualistyczny charakter amerykańskich robotników. Co to znaczy?

Dlaczego konflikt człowieka z nim samym i z otoczeniem jest bardziej twórczy w Ameryce, niż w innych krajach, które są starsze pod względem kulturalnym, bogatsze w doświadczenie i pierwsze zastosowały siły przetwórcze maszyn?

Pierwszym odruchem samych Amerykanów jest czytanie faktów w otwartej księdze, która mówi co robimy, jak to robimy, a jednocześnie nie zawiera wytłumaczenia.

BUNT UMYSŁU

I

Umysłowość amerykańska.

Pierwszą koniecznością jest uznanie amerykańskiego dobrobytu jako idei. Prace Ameryki są praktyczne i godne podziwu. Lecz prace narodu nie są niczem innem jak uzewnętrznieniem jego myśli. Jeżeli w sposób oryginalny atakujemy różne ekonomiczne przejawy rzeczywistości, to musimy obecnie i musieliśmy mieć w przeszłości oryginalny sposób myślenia. Jakież są te sposoby, jakiemi kategorjami myślą Amerykanie?

Umysł amerykański posiada specjalne swoje właściwosci.

Charakterystyczne cechy posiada również umysł niemiecki, francuski i angielski, jak każda zresztą zbiorowa umysłowość. Aczkolwiek różnice w tych umysłowościach mogą być bardzo subtelne, to jednak cały kontrast uwidocznia się dopiero w ich przejawach.

Rozpatrzmy umysł amerykański ze strony inwencyjnej. Często spotykamy się z rozważaniami, czy Amerykanin jest bardziej lub mniej pomysłowy od Europejczyka. Przypuśćmy, że ich umysły stoją pod tym względem na równi. Mimo to może istnieć duża różnica, w jaki sposób ta pomysłowość znajduje zastosowanie. Rzeczywiście, różnice są duże. Znacznie łatwiej przedstawić to na przykładzie, aniżeli określić.

Rosjanin, mając usunąć zdechłego konia ze stajni, postępuje w sposób następujący. Zjawia się sam z koniem żywym i wozem. Przedewszystkiem obserwatora zadziwi, że wóz jest wysoki i wąski z drążkami naokoło i nie posiada dźwigu, albo urządzenia do manipulowania trupem końskim. Obserwator zastanawia się, w jaki sposób Rosjanin wyobraża sobie, że sam podniesie na wóz trupa końskiego, ważącego pół tonny. Zabiera on się do tej czynności leniwie; wyprzęga swego konia i używa go do pociągnięcia trupa tak, aby znalazł się równolegle do wozu w odległości około 5 stóp. Następnie przechodzi na drugą stronę wozu i przy pomocy drąga przewraca go na ziemię w kierunku trupa końskiego. Wóz znajduje się wtedy obok trupa, prawie go dotykając. Rosjanin zarzuca sznur na szyję trupa końskiego, z łatwością podnosi ją i przywiązuje do środka wozu. Drugim sznurem obwiązuje tułów, a wolny koniec tego sznura owija na górną piastę tylnego koła, które może obracać się w płaszczyźnie poziomej.

Następnie, używając koła, jako silnego kołowrotu-dźwigni, wciąga całe ciało zdechłego konia do środka wozu, gdzie je zawiesza w ten sam sposób, jak zawiesił szyję, przez zaciśnięcie sznura. Gdy trup koński jest w ten sposób dobrze umocowany w środku wozu, łatwo jest już podnieść wóz zpowrotem do normalnej pozycji przy pomocy drąga, jako lewaru, lub też, jeżeli wysiłek jest zbyt wielki, Rosjanin pomaga sobie, przywiązując sznur do swego konia. Wreszcie zaprzęga go do wozu i odjeżdża.

Jest sprawą obojętną, czy ten właśnie Rosjanin, którego obserwowaliśmy, wynalazł ten sposób, czy inny, ale w każdym razie można go uważać za dobry przykład rosyjskiej pomysłowości. Żaden Amerykanin nie mógłby osiągnąć lepszego wyniku, gdyż musimy przyznać, że przy danych trudnościach rozwiązanie jest doskonałe. Rosjanin znajduje więc sposoby rozwiązania zagadnień, najeżonych trudnościami, wynajduje sposoby, aby trudności te omi-

nąć. Ale całe sedno rzeczy leży w tem, że zasadniczo godzi się z istniejącemi trudnościami.

Typowemu Amerykaninowi, przyglądającemu się Rosjaninowi, wcale nie zaimponowałaby pomysłowość czynu. Powiedziałby: „Jaki brak zastanowienia!" Co oznaczałoby przedewszystkiem, jak to głupio jest godzić się z trudnościami. Czemu ich nie usunąć? Jego impulsem jest usuwanie trudności, zmienianie faktów. W podobnym przypadku pomyśli on o wozie, zbudowanym do tego celu, niskim, na wygiętych osiach, z odpowiednim dźwigiem do niego przymocowanym.

Wyobraziwszy sobie taki wóz, zada sobie pytanie — czyby się opłacił. Być może, że nie, gdyż taki wóz nie mógłby odpowiadać innym celom. Dlatego też taki wóz wymaga specjalnie zorganizowanej działalności. Mając dwa lub trzy takie wozy, możnaby przecież usuwać wszystkie trupy końskie w Moskwie. Wtedy taka praca opłacałaby się.

Taki jest naturalny proces amerykańskiego sposobu myślenia. Stąd nowe formy, nowe metody, następnie nowe trudności i znów nowe formy i metody, wszystko w stanie ciągłych zmian.

Druga rzadka cecha umysłu amerykańskiego wymaga takiego samego zilustrowania. Tomasz Edison jest jej głębokim obserwatorem. Gdy zjawiły się elektrowozy, zwykle zadawał pytanie: — „Czy widzieliście wielkie elektryczne lokomotywy na New York Central Railroad i w jaki sposób została przeniesiona siła na koła? Nie? Opowiem wam tę historję dla wykazania, co zdarza się każdemu z nas, gdy zdajemy sobie zanadto dobrze sprawę z istniejących trudności. Inżynierowie skończyli konstrukcję lokomotywy z wyjątkiem jednego szczegółu. Nie umieli wymyślić właściwego sposobu przeniesienia siły na koła. To nietrudne zagadnienie dręczyło inżynierów na całym świecie. Można się o tem przekonać zobaczywszy, w jaki róż-

norodny sposób zagadnienie to zostało rozwiązane. Inżynierowie więc utknęli na martwym punkcie. Rozpatrywali ten problemat tak długo i wiedzieli o nim tak wiele, że zatracili ostrość widzenia. Zrobili więc ogłoszenie, że dadzą 500 dolarów nagrody temu, kto poda praktyczne rozwiązanie. Mijały tygodnie, nikt jednak nie umiał wymyślić odpowiedniego sposobu przeniesienia siły na koła".

„Pewnego dnia młody urzędnik z kreślarni zatrzymał się przy biurku głównego inżyniera i naszkicował coś ołówkiem. — „Nie znam się na tem zupełnie, ale czy ta kombinacja nie odpowiedziałaby celowi". Inżynier popatrzył i oświadczył, że to jest dobry pomysł — i wykonał go. Niech pan zwróci uwagę na ten pomysł, gdy następnym razem będzie pan wyjeżdżał z dworca Grand Central Terminal. Młody ten człowiek nie orjentował się, na czem polegały trudności, ale wziął się wprost do rzeczy".

Możnaby to nazwać teorją ignorancji. Ale ignorancja nie jest tu odpowiednim wyrazem. Zdaje się, że „dziewiczość" byłaby właściwszem określeniem. Niema wyrazu dla dokładnego wyrażenia tego, co mamy tu na myśli, a mianowicie, że zabierając się do pewnej rzeczy, należy mieć zdolność patrzenia na nią w sposób prosty, bez zakorzenionych idej, nie uważając niczego za niezmienne. Edison pracuje w ten właśnie sposób. Gdyby był ekonomistą, nie zapatrywałby się na prawo podaży i popytu jako na coś nie podlegającego kwestjonowaniu. Ford również pracuje w podobny sposób. Są oni obaj świetnemi przykładami. Kierownik największego przemysłowego laboratorjum badań w Stanach Zjednoczonych, a nawet na całym świecie, rozpoczynał swoją karjerę, pracując w małej brygadzie robotników. Od kopania rowów pod słupy doszedł do wyżyn mechaniki, matematyki i fizyki, na drodze trzeźwego rozsądku i sceptycyzmu. Jest to jedna z wybitnych i dobrze znanych cech amerykańskiej zbiorowej umysłowości.

Z innego punktu widzenia ważny jest następujący fakt negatywny. Amerykanin nie ma zacięcia politycznego. Patrząc powierzchownie, mogłoby się zdawać, iż jest odwrotnie, w rzeczywistości jednak tak jest. Z pewnością żaden naród nie ma tak wielkiej niechęci do politycznego ujmowania zagadnień gospodarczych. Ze strony kapitału jest to zjawisko dość notoryczne. Ale ten sam instynkt rozgraniczania polityki i ekonomji cechuje również robotników. „Trade-unionism" w Wielkiej Brytanji ma charakter zdeklarowanie polityczny. Istnieje tam partja pracy, z której był nawet utworzony rząd. W Ameryce związki robotnicze mają charakter całkowicie gospodarczy, co wynika z temperamentu i jest nawet powodem zmartwienia wśród pewnego odłamu społeczeństwa amerykańskiego, nazywającego się liberalnem, gdyż wskutek pewnych przesłanek jest on spokrewniony z Partją Liberalną Wielkiej Brytanji. Ten fakt rozdziału polityki od ekonomji jest bardzo zakorzeniony, a głębsze badania wskazują, że ma on podstawowe znaczenie w całej konstrukcji życia amerykańskiego.

W starożytności jednostka istniała dla państwa pod każdym względem: politycznie, moralnie i ekonomicznie. Właściwa zbrodnia Sokratesa przeciwko greckiemu państwu polegała na głoszeniu doktryny praw jednostki. Polityczne przestępstwo wczesnego chrystjanizmu było tego samego pochodzenia. Po upływie 2000 lat jednostka stanęła jednak na pierwszem miejscu w wysoce cywilizowanych formach zachodniego społeczeństwa. Stara doktryna została zupełnie odwrócona i obecnie uznaje się, że państwo pod każdym względem istnieje dla jednostki.

W Wielkiej Brytanji znajdujemy doskonałe potwierdzenie tej współczesnej idei, gdzie człowiek tylko z tego tytułu, że jest brytyjskim poddanym, ma prawo do utrzymania i do pewnego poziomu życiowego, niezależnie od tego, co może produkować lub co rzeczywiście produkuje.

Nie zawsze żyje on w sposób, do jakiego czuje się uprawniony, i jego rozczarowanie chronicznie przybiera formę polityczną. Jeżeli Anglik twierdzi, że państwo winno mu dać egzystencję, wypowiada on opinję, uznaną przez wszystkich. Jeżeli nie posiada zajęcia, państwo musi mu udzielać zapomóg, gdy zarobki nie wystarczają mu na posiadanie przyzwoitego mieszkania, państwo musi mu dać odpowiednie pomieszczenie, gwarantujące minimalne wygody i t. d.

Gdy w Stanach Zjednoczonych ktoś powie, że państwo ma obowiązek gwarantowania wolności, opieki, równych praw z korzystania z okazji, wszystko jest ogólnie uznane. Są to korzyści polityczne. Natomiast, gdy ktoś się odezwie że państwo winno dbać o jego egzystencję, zostanie wyśmiany, a gdy będzie na to nalegał, Amerykanin pomyśli, że ma do czynienia z człowiekiem, któremu czegoś brakuje, będzie uważał go za rodzaj niedołęgi. W Stanach Zjednoczonych państwo istnieje dla jednostki wyłącznie tylko w zakresie politycznym, ale ekonomicznie jednostka jest pozostawiona samej sobie.

W krajach o innym ustroju, to jest, w których faktyczna odpowiedzialność państwa ma charakter dwojaki: polityczny i ekonomiczny, pojęcie równych praw korzystania z okazji, jako koncepcja polityczna, przechodzi i do życia ekonomicznego, zmierza do wyrównania świadczeń. Doprowadza to, koniec końców, do karania wydajności na korzyść niedołęstwa. W takich warunkach nie możliwe byłoby płacenie wyższych stawek akordowych robotnikowi, przekraczającemu wzorcowe normy produkcji.

Wynagrodzenie według wydajności jest specjalną cechą amerykańskiego systemu płac i stanowi pewnego rodzaju rewolucję myśli. Z punktu widzenia ekonomji cecha ta jest zdrowa, wymaga tylko nowego oświetlenia. Jest oczywiste, że mularz, układający 2000 cegieł dziennie, jest wart więcej niż dwa razy od mularza, układającego tylko 1000 cegieł. Czynność ta jest więcej warta, licząc na jed-

nostkę cegły, gdyż budynek będzie wcześniej skończony, co powoduje oszczędność pod względem czasu i procentów od włożonego kapitału. Gdy mamy do czynienia z dwiema maszynami jednakowo kosztownemi, to przy produkcji 2000 jednostek dziennie z jednej maszyny, jednostka produkcji jest tańsza, aniżeli przy produkcji 1000 jednostek dziennie z drugiej, gdyż większa produkcja lepiej się opłaci na jednostkę. Stosowanie tej metody jest jednak niemożliwe, dopóki kapitaliści i robotnicy nie będą mieli takich samych zasadniczych poglądów i dopóki robotnicy nie będą mogli polegać na pracodawcy, że nie obali on podstawowej stawki jedynie z tego powodu, że wydajny pracownik ma wysokie zarobki.

II

Wrodzone cechy myślenia.

Znając te trzy charakterystyczne cechy umysłu, można oczekiwać dziwnych amerykańskich odpowiedzi na zagadnienia Starego Świata i oryginalnego rozwiązywania zagadek industrjalizmu.

Należy pamiętać, że industrjalizm był imigrantem amerykańskim. Amerykanie sami nie zdawali sobie z tego sprawy. Pojawił się on w Europie spontanicznie. Gdy miał już poza sobą półwiekowy daleko posunięty postęp, Ameryka była jeszcze krajem wybitnie rolniczym. Amerykanie późno zaczęli stosować urządzenia maszynowe. Ulubioną ideą i ambicją Europy było ich zmonopolizowanie, aby umożliwić sobie wymianę towarów przemysłowych z resztą świata na artykuły spożywcze i surowce. Amerykanie, gdy tylko byli w możności, zaczęli importować maszyny, a gdy to stało się niemożliwe, z powodu zakazów wywozu, ludzie, obdarzeni zdolnościami konstrukcyjnemi, byli nakłaniani do budowania maszyn na miejscu. Ponieważ Amerykanie początkowe metody i cały ustrój industrjali-

zmu otrzymali ze Starego Świata, przeto na grunt amerykański został jednocześnie zaszczepiony i odnośny europejski sposób myślenia. Importowaliśmy również Europejską księgę ekonomji politycznej. Nie nadaje się ona jednak tutaj. Jest to podręcznik zawierający instrukcje, i może zrobilibyśmy lepiej nie czytając ich.

Ponure zabarwienie posiada fakt, że ludzie, którzy wyjechali z Europy, aby znaleźć warunki wolności dla rozwoju umysłu i ducha na pustkowiach Nowego Świata i oddać się pracy z całem zrozumieniem jej wartości, zupełnie nieświadomie, na początku swej przemysłowej karjery, nałożyli sobie pęta doktryn Starego Świata, zwane naukami ekonomicznemi, które były bezpośrednim wynikiem tradycyj feudalizmu, kastowości i pańszczyzny. Był to jeden więcej objaw tajemniczego zła, stającego do walki z purytanizmem.

W ujęciu klasycznem można uważać, że nauka ekonomji politycznej jest badaniem tworzenia i podziału bogactw. Pod względem historycznym w Europie istnieją trzy zasadnicze kierunki: utopijny, ugodowy i radykalny. Utopistami są ci, którzy uciekają od rzeczywistości i szukają schronienia w dziedzinie fantazji. Ugodowcy utrzymują, że powinno być tak, jak jest. Radykaliści proponują zabranie się do worków z pieniędzmi.

Aczkolwiek każdy z tych odłamów uważa siebie za zasadniczo odrębny, wszystkie one jednak tkwią korzeniami w tym samym gruncie. Podobnie jak chłop rosyjski, wciągający na wóz trupa końskiego, wszystkie godzą się z trudnościami. Uważają, że industrjalizm działa w sposób specjalny i twierdzą, że jest to prawo industrjalizmu. Znajdują, że kapitał pracuje w sposób sobie właściwy i twierdzą, iż jest to prawo kapitału — prawo przyrody, jakby przyroda była niezmienna; widząc ludzi, pracujących w specjalny sposób dla celów zysku, twierdzą, że jest to prawo podniety ekonomicznej. Wszyscy oni są w rozterce.

Utopiści twierdzą naogół, że ludzkość została zniekształcona przez złych władców i zły los; wyobrazili więc sobie ideał człowieka i wprowadzili go w świat fantazji. Jest to nic innego, jak pozostawienie trupa końskiego na ziemi — rzeczywistość wydaje im się za trudną.

Co do ugodowców i radykalistów, to między niemi istnieje zupełna zgodność z wyjątkiem tego, co należy czynić wobec faktów uznanych. Zbadawszy istotę bogactwa, lenistwa, ubóstwa, użytkowania kapitału i spełzania na niczem dążenia do szczęścia, ugodowiec oświadcza: — „Oto jest prawo ekonomiczne. Prawo to jest nieubłagane. Co się ma stać niech się stanie". Jest to sławetna doktryna *„laissez - faire"*. Radykalista poprawił ją oświadczając: „Jest to prawo kapitalizmu, prawo to jest niewzruszone. Wskutek tego należy zniszczyć sam kapitał".

Jest to zalecenie ucieczki. Rada, sprowadzająca się do tego, aby nic nie robić. Rada, aby burzyć, przerobić życie gospodarcze, wprowadzając fantazję drogą norm prawnych. Niech ta fantazja istnieje i zgódźmy się z jej ujemnemi przejawami. Zburzmy ustrój kapitalistyczny, a uchronimy naród od zagłady.

Takie więc były sposoby myślenia, które wraz z industrjalizmem przeszły z Europy do Stanów Zjednoczonych. Pierwsze więc owoce były owocami europejskiemi. Klimat nie wywarł żadnego wpływu, aby je zmienić. Dlatego też historja ekonomiczna ostatnich trzydziestu lat XIX-go stulecia jest dla Amerykanów koszmarem. Wszystko zaś to, co jest nowe, wzięło swój początek wtedy, gdy zbiorowy umysł amerykański, z jego namiętnością do zmiany uświęconych warunków i chęcią przekonania się, co wtedy nastąpi, z jego darem widzenia jedynie samej rzeczy i dawania przewagi każdemu praktycznemu rozwiązaniu, które okaże się dobre, zaczął wreszcie swobodnie wywierać wpływ na przejawy industrjalizmu.

Nie istnieje naturalne prawo kapitalizmu, tak samo jak

niema prawa, kierującego przesądami czarowników murzyńskich. Kapitał nie ujawnia się w sposób czarodziejski, jako coś samo w sobie. Ludzie stwarzają go, konsumują i niszczą. W zależności od tego, w jakiej postaci go stworzą, i co z nim uczynią, takie da wyniki, inne prawo nie istnieje. Istniał kiedyś pogląd na kapitał według praw Mojżesza, mógłby w dalszym ciągu istnieć, gdyby ludzie byli tacy sami, jak wtedy. Istnieje pogląd Mennonitów, istnieje również pogląd europejski, jak i pogląd amerykański na kapitał, a w każdym przypadku jest to pogląd swoisty danego środowiska. Każda forma społeczeństwa musi mieć swoją własną strukturę gospodarczą, posiada ją nawet społeczeństwo mrówek. Niema jednak uniwersalnego prawa życia gospodarczego, tak samo, jak nie istnieje uniwersalne prawo upodobań i etyki. W jaki sposób ludzie produkują, dzielą i spożywają bogactwa, zależy to od ich zdolności, sposobu rozumowania, pracowitości i charakteru. Odnośne formalne przepisy i prawa wykazują jedynie na czem polega przyjęta praktyka wzorcowa w danym czasie i miejscu, praktyka ta wysuwa się na plan pierwszy. Piramidy były budowane przy jednym poglądzie na bogactwa, drapacze nieba — przy innym.

Wszystko to musieliśmy sobie najpierw uzmysłowić, a następnie dopiero wprowadzić w czyn. Przedewszystkiem należało podać w wątpliwość filozofję europejską, która wychodziła z założenia, że normalnym stanem proletarjatu jest ubóstwo.

III

Walka z ideologją smętnej księgi ekonomicznej Starego Świata.

Francuzi zapoczątkowali systematyczne badania źródeł bogactwa i sposobu, w jaki się one rozprzestrzeniały. Oni pierwsi zdali sobie sprawę, że społeczeństwo musi posiadać organiczną strukturę gospodarczą. Mając to na my-

śli wyobrazili sobie tę strukturę pod postacią rysunku — sławnego — „Tableau économique", na którym próżne kolumny symbolizowały różne klasy społeczne, jak np. rolników, jako klasę jedynie produkcyjną, następnie właścicieli i szlachtę, a poza tem klasy nieprodukcyjne, do których zostali zaliczeni kupcy, rzemieślnicy, służba, artyści i intelektualiści. Kolumny te były połączone przewodami w kształcie zygzaków, przez które odbywał się obieg bogactwa, na podobieństwo cyrkulacji krwi.

Entuzjazm dla tej prymitywnej tablicy był niezwykły. Mirabeau powiedział o niej:

„Od początku świata zrobiono trzy wielkie odkrycia, które dały zasadnicze podstawy stałości społeczeństwom, niezależnie od wielu innych wynalazków, które je wzbogaciły i przyczyniły się do postępu. Pierwszym takim wynalazkiem jest sztuka pisania. Drugim — wynalazek pieniądza. Trzecim — Tablica Ekonomiczna, jako wynik dwóch poprzednich wynalazków, która je uzupełnia przez udoskonalenie ich celu; jest to wielkie odkrycie naszego wieku, korzyści zeń zostaną osiągnięte dopiero przez potomność".

Był to niewidzialny dotychczas mechanizm, który przez cały czas sam stale pracował. Patrząc na jego obraz zaczęto myśleć, w jaki sposób nim kierować? Później wszczęto gwałtowną dyskusję, czy funkcje przedstawione na tablicy dokonywane były w sposób właściwy — czy to, co widziano, było naturalnym porządkiem, czy też jego zniekształceniem. Ci, którzy myśleli razem z Rousseau, że człowiek z natury swej był dobry, usposobiony altruistycznie i mądry, a został poniżony przez rząd, i że wobec tego całe zagadnienie polityczne sprowadzało się do wydźwignięcia go na jego właściwe stanowisko, twierdzili, że machina ekonomiczna źle pracuje; wszystko co należało uczynić — sprowadzało się do prowadzenia machiny według jej właściwości naturalnych, a wtedy świat stanie się do-

skonały. Utopje zaczęły znajdować podatny grunt. Było to w środku osiemnastego wieku. Miała jednak nastąpić jeszcze rewolucja francuska, w czasie której tyle fantazyj ekonomicznych uległo zdruzgotaniu, że ludzie powrócili do rzeczywistości.

Francuzi wynaleźli ekonomiczny sposób myślenia, ale Anglicy dali podstawy temu, co nosi nazwę nauki ekonomji politycznej. Książka Adama Smith'a — „Bogactwo narodów", wydana w r. 1776, jest starym testamentem tej nauki. Była to pierwsza praca, w której życie ekonomiczne było traktowane jako system najdrobniejszych czynności, przeważnie nieznanych i wzajemnie niewidocznych, a mimo to wspólnie powiązanych, w sposób określony, w jeden system. Jednocześnie zaczęła następować rewolucja przemysłowa — siła maszyn zastąpiła siłę rąk ludzkich, industrjalizm znalazł się w opozycji do rolnictwa, nastąpił podział pracy, na handel zagraniczny zaczęto zapatrywać się jak na międzynarodowy podział pracy, zaczęto zastanawiać się nad zjawiskami kosztu, ceny, wartości i wymiany i, jak zwykle — ubóstwa. Bogactwo świata znacznie wzrastało przy pomocy nowych środków, ubóstwo jednak, stanowiące cierń i skandal społeczny, nie znikało.

Praca Smith'a ma przedewszystkiem charakter opisowy. Ale wyłania się z niej teza, która usprawiedliwia istnienie pierwszych stu lat industrjalizmu, jako straszliwego paradoksu. Teza ta polegała na tem, że instytucje gospodarcze były pochodzenia naturalnego. Wskutek tego nikomu nie można było narzucać odpowiedzialności za sposób ich działania. Naogół należało przypuszczać, że instytucje te funkcjonowały w sposób dobroczynny podobnie, jak inne zjawiska naturalne. Smith odnosił się przyjaźnie do robotników. Powiedział on, że praca była prawdziwem źródłem bogactwa. Niemniej jednak twierdził, że istnieje płaca naturalna, uwarunkowana ilością pracowników.

„Ilość ludzi" — mówił Smith dalej — „zależy od zapotrzebowania na nich w społeczeństwie; przejawia się to w sposób następujący: naogół wśród proletarjatu, dzieci są bardzo liczne. Ale wtedy, gdy płace są bardzo niskie, wiele z nich umiera, z powodu ubóstwa i nędzy; natomiast, gdy płace są wysokie, pewna liczba dzieci osiąga wiek dojrzały".

Czyli, że płace regulują podaż proletarjatu.

„Należy zauważyć" — ciągnął dalej — „że, siłą rzeczy, dostosowanie się zapotrzebowania na pracę następuje dosyć szybko; gdy to zapotrzebowanie wzrasta stale, zapłaty, otrzymywane przez robotników, wpływają zachęcająco na zawieranie małżeństw, a stąd mnożenie się rąk roboczych, co umożliwia zaspokojenie stale wzrastającego zapotrzebowania drogą stałego wzrostu ludności. Gdy natomiast w pewnej chwili płace będą niższe od minimum, potrzebnego do utrzymania rodziny, brak rąk roboczych szybko wpłynie na podniesienie stawki; gdy zaś w innej chwili ujawni się nadmiar rąk roboczych, to nadmiar ten z konieczności obniży płace do tej koniecznej stawki. Na rynku w pierwszym przypadku ujawni się brak rąk roboczych, w drugim — ich nadmiar, wskutek czego cena szybko zostanie przywrócona do właściwego poziomu, którego wymagają warunki społeczne. W ten sposób, podobnie jak zapotrzebowanie na pewne artykuły reguluje ich produkcję, tak zapotrzebowanie na ludzi reguluje w sposób naturalny przyrost ludności — przyśpiesza go, gdy postępuje nadto powolnie, powstrzymuje zaś, gdy posuwa się nadmiernie szybko".

IV

Święte prawo ubóstwa.

Coś w rodzaju poglądów z dziedziny hodowli bydła w zastosowaniu do pracy ludzkiej. Według tej doktryny proletarjat automatycznie podlega prawu popytu i poda-

ży, zmuszającemu go do wahania się między okresami względnego dostatku a nędzą. Gdy płace dają możność egzystowania trochę powyżej przeciętnego poziomu, następuje nadprodukcja, płace obniżają się i proletarjat wpada w nędzę; gdy zaś śmiertelność z powodu nędzy zmniejszy ilość rąk roboczych, płace idą w górę, powodując podaż rąk roboczych wskutek większego przyrostu ludności.

Tak się właśnie złożyło, że doktryna Adama Smith'a, o braku osobistej odpowiedzialności za sposób działania instytucyj ekonomicznych, i jego bezwzględna teorja o płacach naturalnych doskonale odpowiadały umysłowości i duchowi, w jakim znajdowała się Europa w chwili wstępowania w okres industrjalizmu. Ogromną popularność i wielkie uznanie, z jakiemi idee Smith'a zostały przyjęte, zwłaszcza w Wielkiej Brytanji, można sobie wytłumaczyć jedynie tem, że usypiały one silniejsze odruchy ludzkiego sumienia. Na „Bogactwie narodów", jak na Biblji, zbudowany został cały systemat myślowy. Był on uczony w szkołach powszechnych, a nawet w pokojach dziecinnych, jako prawda absolutna, którą dzieci powinny rozumieć. Był on uprzystępniany przez panie: Martineau i Marcet pod postacią popularnych „Opowieści i rozmów z młodą Karoliną". Ma on do dziś jeszcze władzę nad umysłowością Europy, gdzie wpływ jego na sprawy gospodarcze i polityczne jest bardzo silny, jeżeli nie dominujący.

Po Adamie Smith'cie przyszedł Malthus ze swem prawem o zaludnieniu, głoszącem, że ludność ma tendencję do rozmnażania się w tempie szybszem, aniżeli mogą wzrastać środki utrzymania. Nie dającą się uniknąć konsekwencją tego stanu rzeczy, jako fakt naturalny, jest nędza.

„Ludzie biedni sami są przyczyną swego ubóstwa" — powiedział on — „z tej prostej przyczyny, że nie wstrzymują się od nadmiernego rozmnażania się". W ten sposób odpowiedzialność za ubóstwo przerzucona została ze źle

funkcjonujących instytucyj społecznych, czemu nikt nie jest w stanie zapobiec, na sam proletarjat.

Następnie zjawił się Ricardo, który posiadał wielki autorytet, gdyż uważano, że jako kapitalista miał możność stwierdzenia doświadczalnie tego, do czego inni dochodzili drogą dociekań teoretycznych. Powiedział on:

„Naturalnym równoważnikiem pracy robotników jest zapłata, która umożliwia robotnikom egzystencję i pomnażanie swej rasy w granicach nie dozwalających ani wzrostu, ani spadku".

Adam Smith traktował robotników jako towar, Ricardo zapatruje się na nich, jak na odrębną rasę. Dodał on jeszcze:

Jest prawdą, która nie dopuszcza żadnych wątpliwości, że wygody oraz dobrobyt ubogich nie mogą być na stałe zapewnione bez ich współdziałania, lub też bez pewnych poczynań prawodawczych, mających na celu ograniczenie ich liczebności".

Ricardo postawił również twierdzenie, że płace i zyski znajdują się w bezpośredniej sprzeczności. Czyli, że pierwsze mogą być podnoszone tylko na niekorzyść drugich i że konflikt ten istniał wiecznie, podobnie, jak inne zjawiska przyrody.

Cały ten systemat myślowy po wygładzeniu go i uzupełnieniu podał w swych dziełach John Stuart-Mill, który kierując się uczuciami, jakie umysł jego nakazywał mu uważać za logicznie słuszne, stał się głębokim pesymistą, pełnym melancholji i refleksyj co do bezowocności postępu, pragnącym niezmiennego stanu rzeczy i zastanawiającym się, czy życie nie rozpadnie się w gruzy. Był on jednak do pewnego stopnia heretykiem w tych teorjach, nie uważał bowiem wszystkich praw ekonomicznych za prawa naturalne, nie dające się obalić.

„Prawa i warunki wytwarzania bogactw mają charakter praw fizycznych" — powiedział on, ale wierzył, że „nie

stosuje się to jednak do podziału bogactw". Jest to sprawa wyłącznie instytucyj ludzkich. „Ludzie bądź indywidualnie, bądź kolektywnie mogą postępować z niemi, jak im się podoba".

Taka myśl podziału była herezją, była myślą socjalistyczną. Nie miała ona jednak poważnego znaczenia i nie wyrządziła krzywdy idei podstawowej, która kierowała industrjalizmem europejskim, gdyż Mill, mimo wypowiadania swoich teoryj, stał pod względem płac na podobnym stanowisku. On właśnie sformułował ostatecznie to, co socjaliści od tego czasu zawsze nazywają „bezwstydnem prawem płac". „Płace naturalne w długim okresie" — mówił on — „są uwarunkowane, podobnie jak wszystkie inne ceny, wysokością produkcji, — czyli kosztami wyprodukowania ludzkiego pracownika". A sławne prawo ograniczonego funduszu płac ujął w sposób następujący:

„Płace zależą od stosunku między ilością ludności robotniczej a kapitałem, poświęconym na nabycie pracy ludzkiej i zgodnie z regułą współzawodnictwa, nic innego nie ma na nie wpływu".

Do czegóż doprowadziła go ta uczuciowa herezja w sprawie podziału, gdy jednocześnie rozumował logicznie, że płace, reprezentujące udział robotników w ogólnej produkcji bogactwa, są ograniczone podwójnie — przez cenę naturalną, która nie była niczem innem, jak kosztem wyprodukowania robotnika, a następnie — przez bezwzględny fundusz płac? Sam był on strapiony temi zawikłaniami. Jedynemi środkami poprawy sytuacji, jakie mógł zaproponować, było przedewszystkiem — podniesienie funduszu płac drogą oszczędności, a po drugie — ograniczenie wzrostu ludności. Gdy socjaliści zarzucili mu, że z płac naturalnych, jak on je określił, niczego nie można będzie zaoszczędzić, a że inny jego środek polegał na skazaniu robotników na bezżeństwo, odwołał i wycofał swoją teorję. Wywołało to wielkie poruszenie w świecie „dostojnej my-

śli ekonomicznej". Po zastanowieniu jednak czuł się zmuszony do powrócenia do swej teorji, gdyż była ona logiczna, ale uczynił to, życząc, aby nie sprawdziła się w rzeczywistości.

W krajach przemysłowych lub krajach, które mają tendencję w tym kierunku, głównie w Wielkiej Brytanji i Francji, rządy z łatwością przyjęły systemat myślowy, zbudowany na teorjach Adama Smith'a, gdyż unicestwiał on odpowiedzialność moralną. Sprawy ekonomiczne podlegają wyłącznie prawom przyrody. Nikt nie może ich zmienić. Im mniej się do nich wtrącamy, tem lepiej. Zasada własnego zysku triumfuje. Każdy dla siebie, a nikt dla wszystkich. Uczucia, impulsy humanitarne, litość dla ubogich, instynkt społeczny — wszystko to należało do dziedziny emocjonalnej. Człowiek z ekonomicznego punktu widzenia był zwierzęciem; jedyną drogą jego działania było działanie dla samego siebie, kierowane naturalnem uczuciem egoizmu.

Przez pewien czas wydawało się, że ten stan rzeczy był potrzebny do rozwoju przemysłu w nowych formach. I istotnie przemysł rozwijał się w zadziwiający sposób. Pojawiły się wielkie środowiska produkcji, jak naprzykład Manchester i Birmingham w Anglji oraz Lille i Miluza we Francji. Bogactwa zaczęły wzrastać w fantastyczny sposób, ujawniając przytem tendencję do koncentracji.

Ale gdzie znajdował się dobrobyt?

Było jeszcze więcej bogactwa, było ono widoczne, przejawiało się wszelkiemi sposobami, ale było również i więcej ubóstwa. W każdym bądź razie zjawisko to zaczęło przyjmować coraz bardziej zastraszające formy. Nędza, podobnie jak bogactwo, miała tendencję do koncentracji w niewielkiej liczbie miejsc, wskutek czego kontrasty przyjęły jeszcze bardziej ostrą postać. Z jednej strony wspaniałość i wysokie zyski dla nielicznych osób, a z drugiej — niskie płace, długie godziny pracy, brud i nędza dla wie-

lu — dla proletarjatu, stanowiącego rasę samą w sobie. Warunki stały się tak złe, że sami fabrykanci zaczęli się obawiać, że wzrastające pokolenie będzie beznadziejnie zdenerwowane z powodu wyczerpującej pracy, dochodzącej czasem do piętnastu godzin na dobę przy niedostatecznem odżywianiu.

Cóż mogli oni uczynić? Nie byli przecież za to odpowiedzialni. Takie oto były prawa ekonomiczne, łącznie z prawem płac — prawem, które groziło, że płace muszą wahać się między tem, co jest właśnie dosyć, a tem, co jest za mało dla utrzymania życia, gdyż była to naturalna cena robocizny.

Natury wrażliwe zaczęły się burzyć. Zjawili się socjaliści, komuniści, anarchiści, mistycy w rodzaju Renana i moraliści w rodzaju Carlyle'a, a wszyscy utrzymywali, że życie ekonomiczne jest obrzydliwe.

Na dnie tej widocznej tragedji, która ich poruszała, znajdowała się tragedja inna, w którą nieświadomie sami zostali zaplątani. Była to tragedja ich umysłu. Pod wpływem jednych i tych samych czarów znajdowali się utopiści, radykaliści i konserwatyści. Wierzyli oni w te same rzeczy, uważane przez nich samych za powszechne bałamuctwo. Innemi słowy, uważali zło, na które się skarżyli, za wynikające z charakteru instytucyj ekonomicznych, będących konsekwencją praw naturalnych, które nimi kierowały.

Utopiści, widząc jak działa industrjalizm i nie mogąc wyobrazić sobie, jak mógłby działać inaczej, błagali ludzi, aby go porzucili. Widząc jak działało współzawodnictwo i nie mogąc wyobrazić sobie żadnej innej zasady, zaczęli głosić zasady współdziałania. Widząc działanie prywatnego kapitału i nie wiedząc, w jaki sposób kapitał mógłby działać inaczej w kapitalistycznym ustroju społeczeństwa, rzucili się w objęcia komunizmu.

Radykaliści, wierząc wspólnie z konserwatystami, że musi istnieć wieczny konflikt między zyskiem a płacami,

żądali, aby system płac i zysków został usunięty. Wierząc razem z konserwatystami, że w kapitalistycznym ustroju społecznym, wskutek tego wiecznego konfliktu, proletarjat musi być zepchnięty na dno ubóstwa, propagowali obalenie społeczeństwa. Znajduje to doskonały wyraz w pismach Karola Marxa, tego wielkiego Buddy radykalizmu, którego nazwisko przez więcej niż pół wieku napełniało zgrozą kapitalistów europejskich. Nie atakował on praw ekonomicznych, ugruntowanych przez Adama Smith'a. Zgadzał się on na nie ze Smith'em, Ricardem i Millem. Marx wyprowadził tylko z tych praw tak dalekie wnioski, jakich nikt przedtem nie odważył się uczynić.

Dowodził on nietylko, że prawa te były prawami społeczeństwa kapitalistycznego i produktem kapitalistycznym, lecz tą samą chłodną logiką wykazywał, że prawa te były niewzruszone. Inni tego nie dowodzili, a jedynie przypuszczali. W zadziwiający sposób Marx uniknął odkrycia, że prawa te były fałszywe. Jakieś dziwne czary obroniły go od tego. Dwa czy trzy razy zdawało się, że miał przebłyski myśli, lub pewne podejrzenia, lecz zawsze na tym punkcie się zatrzymywał. Naturalnie, o ileby poszedł dalej w swem rozumowaniu, cała jego teorja rozsypałaby się w gruzy.

Dowiódł tego, o czem myślał i czego chciał dowieść, mianowicie, że ta sama konieczność, zmuszająca społeczeństwo kapitalistyczne do eksploatowania proletarjatu doprowadzi je do zguby. Bogaci staną się bogatsi i mniej liczni, położenie zaś biednych będzie się stawać coraz okropniejsze, lecz liczba ich będzie wzrastała aż do chwili, gdy ostatecznie proletarjat jednym łykiem połknie bogaczów. „Burżuazja — kapitalistyczny stan średni, produkuje przedewszystkiem swych własnych grabarzy".

A więc, według tej teorji, dolą proletarjatu jest ubóstwo, dolą zaś społeczeństwa kapitalistycznego była śmierć. W momentach spokoju wydawał on się być zupełnie obojętny na to, w jaki sposób miało to się stać, czy drogą prze-

mocy, czy też przez proste zjawienie się faktu dokonanego. Większość jednak jego adeptów, których niewielu jest w stanie zrozumieć jego proces myślowy, przypisuje mu, że wolał walkę klasową w jej ostrych przejawach.

Cały dramat europejskiego industrjalizmu przypominał sen, którego znaczenia nikt nie umiał wytłumaczyć. Coś podobnego do rzeczywistości, przybierającej kształty fizyczne, zjawiało się, znikało i pojawiało znowu. Rzeczywistość ta fałszywie brana była za miraż. Wyrażała się ona konkretnie w zjawisku nadprodukcji, wywołującej panikę w okresach wielkiej depresji i braku zatrudnienia. Pierwszy raz nastąpiło to w 1815 roku, gdy kupcy i przemysłowcy angielscy znaleźli się wobec większej ilości towarów, aniżeli mogli sprzedać. Nie było rezerw siły nabywczej na rynku miejscowym, gdyż „płace naturalne" pozwalały jedynie na zakup z dnia na dzień artykułów najkonieczniejszej potrzeby. Wojny napoleońskie pozostawiły cały świat na niskim poziomie gospodarczym i rynki eksportowe również nie dopisały. Następny kryzys nastąpił w 1818 roku, trzecim był kryzys w roku 1825.

Co kilka lat powtarzało się to samo zjawisko — jednocześnie nadprodukcja i ubóstwo, nadmierna ilość towarów obok braku środków do ich nabycia.

Jak można było przypuścić, ekonomiści sprzeczność tę wytłumaczyli istnieniem prawa naturalnego. Powtarzanie się kryzysów skłaniało do uważania ich za zjawiska perjodyczne. Wyrażenie „perjodyczność" wiązało się z pojęciem „cyklu". Zdumienie ogarnęłoby człowieka, gdyby mógł zobaczyć zebrane wszystkie razem pisma, jakie o cyklach interesów zostały napisane. Pewien wybitny ekonomista wskazał nawet, że naturalne prawo cyklów zależy od plam na słońcu i napisał książkę celem wykazania słuszności swej teorji. Jeżeli plamy na słońcu wywoływały stany przemysłowych depresyj, nadprodukcji i braku zatrudnienia, to według tej książki było to wynikiem postanowienia Bo-

skiego. Nie należało więc z tego powodu nikogo winić, czyli znów nikt nie ponosił za to odpowiedzialności.

Dlaczego ekonomiczna myśl Europy przyjęła tę błędną fatalistyczną postać? Pytanie to ciśnie się na usta każdemu. Dlaczego do industrjalizmu przywiązany był w Europie sposób myślenia, dotyczący wąskiego zakresu zagadnień — płac naturalnych trochę powyżej stanu nędzy, proletarjatu, którego los nie mógł ulec poprawie, stałego konfliktu między zyskiem a płacami, bezwzględnego prawa kapitału, absolutnej niemożliwości rozdziału dobrobytu w sposób postępowy?

Odpowiedź na to jest następująca, że gdyby mogli wytłumaczyć te zjawiska, to wtedy ich sposób ujmowania stosunków ludzkich byłby uzasadniony. Sposób rozumowania ekonomistów był szeroki, lecz przepojony tradycjami. Całe rozumowanie, zapomocą którego wmawiali w siebie fałszywe ekonomiczne teorje, nie było niczem innem jak djalektyką, kryjącą pewne utrwalone pojęcie o strukturze społecznej, którego słuszności nie można było dowieść. Pojęcie to istniało i istnieje dotychczas, a polega na tem, że struktura społeczna jest ułożona w sposób naturalny. Jest to struktura kastowa, jedna kasta przeznaczona jest do pracy, druga do — obmyślania, a trzecia — do bawienia się, czyli niższe, średnie i wyższe klasy. A więc wojna klasowa w Starym Świecie, przejawiająca się na terenie industrjalizmu, w języku ekonomicznym, jest poprostu starą walką społeczną między temi trzema klasami. Industrjalizm wzmocnił ją tylko przez skupienie sił politycznych klas niższych.

Industrjalizm nie stworzył proletarjatu, nie ograniczył jego dobrobytu. Przeciwnie, pojęcie istnienia klasy roboczej (proletarjanizm), głęboko zakorzenione w umysłowości i systemie Starego Świata, ograniczało wielką społeczną doniosłość narzędzi i metod, zapomocą których pierwszy raz w dziejach ludzkości zjawiła się możność produkowania w wielkiej obfitości.

V

Myśl, która zburzyła te pojęcia.

Teraz jest rzeczą zrozumiałą, że doktryny ekonomiczne, które przyszły do Ameryki ze Starego Świata razem z industrjalizmem, nie były pochodzenia amerykańskiego. Wprowadzały one przedewszystkiem pojęcie ograniczeń, w które Amerykanie nie wierzyli. Poza tem były one ustalone i uważane jako niezmienne dla struktury społecznej, która w Ameryce nie istniała. Czyli, innemi słowy, industrjalizm przeszczepiony na drugą stronę oceanu był oparty na filozofji zagranicznej, którą Amerykanie kategorycznie odrzucili w swej Deklaracji Niepodległości. Mogły więc nastąpić dwie ewentualności. Albo należało zmienić swoją filozofję społeczną, albo też zmienić znaczenie industrjalizmu; przez długi okres czasu, conajmniej pół wieku, istniały wątpliwości co do tego, co może nastąpić.

W r. 1876 Amerykanin, Franciszek Amasa Walker, przygotował obalenie dwuch destrukcyjnych zagranicznych teoryj, jednej o istnieniu naturalnych płac robotniczych, określających minimum egzystencji, a drugiej — o istnieniu stałej sprzeczności między zyskiem a płacami.

W jakiż bowiem sposób można było wytłumaczyć częste fakty, że wśród przedsiębiorstw przemysłowych, konkurujących ze sobą, przedsiębiorstwo osiągające największe zyski, stosowało również najwyższe płace? Przyczem przedsiębiorstwo to bezwarunkowo okazywało się najlepiej postawionem wśród współzawodników?

Postawiwszy sobie to pytanie, Walker przyszedł do wniosku, że płace powinny być uzależnione jedynie od wydajności robotników, co się zaś tyczy zysków, to zagadnienie to ujął w sposób następujący: „W warunkach wolnej i całkowitej konkurencji, pracodawca, któremu się powodzi, otrzymuje wynagrodzenie, które mierzy się różnicą pomiędzy ilością bogactwa, wytworzonego przy zastosowa-

niu odpowiedniej ilości rąk roboczych i kapitału, a ilością bogactwa wytwarzanego przez innego pracodawcę, zatrudniającego taki sam kapitał i siły robocze, lecz pracującego bez powodzenia".

Stąd wniosek, że zysk nie jest obciążeniem produkcji, wbrew temu, co głosiły europejskie dzieła ekonomiczne. Korzyść ponad odsetki od kapitału włożonego stanowi czystą nadwyżkę, wartość całkowicie dodatnią; czyli jest faktyczną zwyżką wytworzonego bogactwa, wskutek lepszych metod i większej fachowości, przy tej samej ilości kapitału i rąk roboczych, jak poprzednio. A więc płace i zyski nie ograniczają się wzajemnie, ale zależą jedynie od wydajności przy współpracy kapitału i rąk roboczych.

Idee te, aczkolwiek obecnie przyjęte tak powszechnie w Stanach Zjednoczonych, wydawały się wtedy dziwne. Nie zostały one opatentowane w Ameryce i były dostępne dla całego świata. Jednakże — przyjęły się tylko w Stanach Zjednoczonych. Z początku rozprzestrzeniały się powoli, przyczem wolniej w dziedzinie teoryj ekonomicznych, aniżeli na terenach życia praktycznego. Słuszność ich potwierdzały wyniki osiągnięte w wielu ważnych przypadkach, a przypadki takie były coraz liczniejsze. Wreszcie w pewnej chwili idee te ujawniły się raptownie w całej pełni i obaliły europejską myśl ekonomiczną. Idee te urodziły się w Ameryce.

SPÓR

I

Wrodzone sposoby odczuwania.

Jakież są wogóle sposoby myślenia? Myśl może być zracjonalizowanem uczuciem; uczucie może być zemocjonalizowaną myślą. Sposób myślenia staje się dynamiczny dopiero z chwilą, gdy przechodzi w rodzaj uczucia.

Charakterystyczną cechą amerykańskiego sposobu myślenia jest to, że obalił on fatalne dogmaty, zawarte w europejskiej księdze ekonomji politycznej — księdze, którą otrzymała Ameryka jednocześnie z formami industrjalizmu Starego Świata.

Pierwszym i najbardziej katastrofalnym z tych dogmatów było „bezwstydne" prawo płac. Taka nazwa nadana została przez socjalistów doktrynie ekonomicznej, głoszącej istnienie płac naturalnych, lub też naturalnej ceny za robociznę, przekraczającej zaledwie poziom ubóstwa, bo gdyby płace były wyższe od tej ceny, to przyrost proletarjatu byłby zbyt duży, a wzmagając w ten sposób podaż rąk roboczych, zmniejszałby tę cenę. Drugą formą tego samego dogmatu jest doktryna ograniczonego funduszu płac. Ogólna suma płac, jaka może być płacona, zależna jest od sumy rozporządzalnego kapitału, przeznaczonego na zakup robocizny, t. zn. funduszu płac, — fundusz zaś ten może wzrastać jedynie drogą oszczędności, pochodzących z zysków przemysłu.

Następnie drugi dogmat, — że zyski i płace znajdują się w bezpośredniej naturalnej sprzeczności. Jedne mogą być podwyższane tylko na niekorzyść drugich. Wskutek tego zyski, z których pochodzi fundusz płac, nie mogą wzrosnąć bez obniżenia płac, jeżeli natomiast, płace ulegają podwyższeniu, to wtedy zyski zmniejszają się, jak również i fundusz płac. Następnie, jeżeli dla jakiegokolwiek powodu płace podniosły się ponad potrzeby najskromniejszej egzystencji, wtedy zaofiarowanie rąk roboczych wzmagało się wskutek wzrostu zaludnienia, co znów miało katastrofalny wpływ na cenę robocizny.

Według układu stosunków, który uważano za naturalne prawo ekonomiczne, przeznaczeniem więc proletarjatu było istnienie poza granicą dobrobytu, bez poczucia brania udziału we wzroście bogactw, a jedyną jego siłą, była siła rozpaczy.

Industrjalizm Starego Świata, znajdujący się pod tyranją tego sposobu myślenia, stał się niebezpieczeństwem dla społeczeństwa, i gdyby państwo, kierowane motywami zarówno obawy, jak i humanitaryzmu nie stworzyło z funduszów publicznych minimalnie przyzwoitych warunków otoczenia, na wytworzenie których proletarjat nie był w możności się zdobyć za swe płace naturalne, industrjalizm stałby się groźbą dla rasy ludzkiej.

W Stanach Zjednoczonych nastąpiła pod tym względem rewolucja myśli. Amerykańska doktryna głosi, ***że kapitał, zyski i płace zależą jedynie od produkcji.*** Jeżeli istnieje jakieś prawo, uzależniające samą produkcję od jakichś innych czynników, to dotychczas nie zostało ono wykryte. Wskutek tego, według amerykańskiego sposobu myślenia, dobrobyt nie jest nieodłącznie związany z żadnemi faktami. Amerykanie natomiast odkryli, że produkcja może być zależna od wyczucia.

Pozostawmy na razie kapitał i zyski, a zajmijmy się wyłącznie sprawą płac. Więcej, niż przed pięćdziesięciu

laty, jak już mówiliśmy, amerykański ekonomista, F. A. Walker, wypowiedział myśl, że płace zależą jedynie od wydajności pracy. Była to zdrowa myśl, mieszcząca w sobie całkowite ekonomiczne wyzwolenie. Nie zmieniła ona jednak odrazu amerykańskiego industrjalizmu.

Dlaczego tak było? Dlaczego Europa, której ekonomiści podjęli to amerykańskie zdrowe ziarno i zbadali je krytycznie, nie była w możności zaszczepić go na gruncie industrjalizmu Starego Świata?

Na pierwsze pytanie można dać następującą odpowiedź: Amerykanie uważają, że płace są uzależnione wyłącznie od wydajności pracy. Aby stopniowo podnieść płace, należy tylko zwiększyć wydajność pracy na człowieka lub na człowieko-godzinę. A w jaki sposób można to zrobić? Można dać robotnikom udoskonalone i bardziej skuteczne narzędzia, można wynaleźć naukę o ruchach, zastosować doskonałe metody, jeśli jednak robotnicy mają nieufność w sercach, jeśli otwarcie lub skrycie są wrogo usposobieni, to produkcja będzie na tem szwankowała. Można obiecać, że wysiłek chętnej współpracy będzie wynagrodzony przez wyższe płace, można te płace zaofiarować zgóry, robotnicy jednak słyszeli wszystko to przedtem i byli już wiele razy skłaniani do czynienia większych wysiłków.

Wiadomo jednak, co z tego wynikało. Robotnicy, wierząc w stare prawo pracodawców, dotyczące zasadniczego konfliktu między płacami i zyskami, zorganizowali się przeciwko temu rozpaczliwemu prawu, przeciwko industrjalizmowi, który traktuje robotników jako bezosobowy towar, a przedewszystkiem dążyli uparcie w kierunku ograniczenia produkcji na człowieka i godzinę, aby stworzyć większą ilość zatrudnień. Przypuśćmy, że było powiedziane, że za większą wydajność otrzymają większe płace. W ich mniemaniu jednak prowadziło to do zmniejszenia ilości zajęć, braku zatrudnienia, do walki dwuch ludzi o jedno

miejsce, a w ostatecznej konsekwencji do jeszcze niższych płac, niż przedtem.

Wskutek tego, mimo bardziej liberalnych idej, lepszych maszyn, bardziej naukowych metod, produkcja stale napotyka przeszkody na swej drodze rozwojowej. Przeszkody te wynikają ze sposobów myślenia i odczuwania robotników, a to co robotnicy myślą i odczuwają, jest ściśle związane ze sposobem myślenia, który kierował industrjalizmem.

Wytworzył się więc stan martwoty, i żadna myśl, jako taka, nie ma siły, aby przełamać ten stan. Myśl przez wieki całe może się znajdować w dziedzinie abstrakcji. Zawiera ona w sobie tajemniczy zarodek życia i, aby zamienić się w czyn, musi być zasiana na grunt powszechnego uczucia. Musi ona wrosnąć w głąb uczucia i zemocjonalizowana musi zjawić się ponownie na powierzchni, jako myśl zracjonalizowana. Dopiero wtedy staje się dynamiczna. Proces taki trwa jednak długo.

Co do drugiego pytania, dlaczego idea amerykańska, że płace uzależnione są jedynie od wydajności robotników, nie mogła przyjąć się na gruncie industrjalizmu Starego Świata, to odpowiedzią jest to, że idea ta była obca filozofji społecznej, która głosi, że istnienie proletarjatu jest zjawiskiem naturalnem, uwarunkowanem ubóstwem i obawą ubóstwa.

Amerykański sposób myślenia miał swe charakterystyczne zabarwienie. W walkach z industrjalizmem, w ciągu trzech ostatnich dziesiątków lat ubiegłego stulecia, stare purytańskie nadzieje, że motywy gospodarcze i społeczne zostaną pogodzone, wielokrotnie zostały zawiedzione. W chwilach przełomowych nadzieje te zdawały się tracić zupełnie swą żywotność. Pierwsze sukcesy industrjalizmu, jako siły bezwzględnej, tak podważyły i ośmieszyły te nadzieje, że wiele ludzi odsunęło się od nich, znajdując ucieczkę w kulcie poniżenia. Dużą rolę odegrał pod tym

względem napływ imigrantów, który rozpoczął się około roku 1870 i trwał lat czterdzieści. Imigracja, uważana jedynie jako ruch ludności z jednej części świata do drugiej, przybrała wielkie rozmiary. Z punktu widzenia amerykańskich tradycyj była ona jednak katastrofą.

Imigranci nie podobni byli do tych wychodźców, którzy niegdyś przyjeżdżali do Ameryki z własnej woli i którzy pochodzili ze starych ras. Byli to ludzie nowi, stanowiący niewątpliwie bardzo trudny materjał do zasymilowania, zwłaszcza, że w ciągu czterdziestu lat liczba ich doszła do 25.000.000, co w stosunku do ludności Stanów, było bardzo dużo, gdyż wynosiła ona niespełna 40.000.000 w chwili, gdy napływ się rozpoczął. Naogół biorąc, imigranci pod względem społecznym byli usposobieni klasowo. Osiedlając się w środowiskach przemysłowych, uważali się za niewolników pracy, lub też nabierali tego przekonania pod wpływem demagogicznych przywódców. Takie to uczucia przyniósł ze sobą proletarjat Starego Świata.

Industrjalizm amerykański odpowiednio się do nich dostosował, a sytuacja w pobliżu wielkich środowisk przemysłu stała się nawet gorsza, niż w Europie, gdyż materjał ludzki był różnojęzyczny, nie mający nic wspólnego prócz obawy przed policją, nienawiści do kierowników i poczucia ucisku.

Industrjalizm rozumiany po europejsku, kierowany dogmatami ekonomji politycznej Starego Świata, rozwijał się na gruncie amerykańskim i trwał jeszcze długo, mimo przejawów myśli, które czasem starały się go zreformować, a to z tej prostej przyczyny, że napływ do Stanów tanich robotników z Europy nie ustawał.

Industrjalizm nie posiadał wtedy podstaw ani etycznych, ani społecznych, nie kierował się również zasadami sprawiedliwości. Jako przejaw czystej nieopanowanej woli ani moralnej, ani niemoralnej, miał cechy wielkości. Ame-

rykanie, żyjący z pracy rąk swoich, byli otoczeni przez cudzoziemców i cierpieli razem z nimi. Niżej podane słowa pochodzą z ust przemysłowca Henry S. Dennisona, prezesa Dennison Manufacturing Company, obecnie dyrektora Amerykańskiego Stowarzyszenia Kierowników (American Management Association).

„Przez cały okres życia jednej generacji będzie istniało jeszcze ukryte podejrzenie, chociażby pracodawcy postępowali w sposób uczciwy i rozsądny. A to dlatego, że to, co dzisiejszej generacji robotników opowiadali ich ojcowie przy wieczerzy, podświadomie nastroiło ich odpowiednio".

II

Tajemnica ekonomiczna.

Ale nastąpiła zmiana w sposobie odczuwania. Wojna odegrała tu potężną rolę. Jeżeli pasja amerykanizacji rzeczy obcych wydawała się czasem nierozsądną i pozbawioną tolerancji, to była to jedynie tendencja powierzchowna, rodzaj gorliwości, którą marnotrawi się w każdym wielkim ruchu ludzkiego ducha. Ci Amerykanie, którzy szydzili ze „stuprocentowego" amerykanizmu, jako surowego i brzydkiego pojęcia, poszli tak daleko w swej pogardzie, że zapominali o uczuciu lojalności narodowej. A czemże jest uczucie urodzonego Amerykanina, które jest zdolne do wyzwolenia sił produkcji?

Przedewszystkiem należy umieć patrzeć. Przykłady wpływu tego uczucia na zachowanie się ludzi spotykamy wszędzie i przyjmujemy je za objawy tak naturalne, że nie dostrzegamy ich głębszego znaczenia.

Podróżując koleją, widzimy czasem przejeżdżający pociąg oficjalny, składający się z jednego lub dwu wagonów pulmanowskich i prywatnego wagonu do pracy Prezydenta

Stanów. Łatwo można zauważyć, w jaki sposób pociąg ten pozdrawiają dróżnicy, brygady konduktorskie, a nawet robotnicy na torze. Wszyscy oni wykonywają jeden i ten sam gest. Jest to swobodny, szeroki ruch ramienia, tem ciekawszy, że zaczyna się raptownie, jak odruch refleksyjny, ale kończy się wolno, inaczej niż salutowanie wojskowe, które kończy się energicznie.

W różnicy tej ujawnia się charakter ludzki. Jaka siła powoduje zatrzymanie ręki przy końcu łuku wykonywanego przy tem pozdrowieniu? A może nie wszyscy wiedzą, że również pasażerowie oficjalnego pociągu — różni dostojnicy i nawet sam prezydent, stale wykonywają ten sam ruch? Czasem sami kłaniają się pierwsi, czasem patrzą, jak inni się kłaniają, to zależy. Sam ruch nic jeszcze nie mówi. Ruch ten wykonywają wszyscy jednakowo, nie jest on jednak dowodem równości. Dziecińśtwem byłoby twierdzenie, że istnieje równość, gdyż dowieść nie możemy tego, co nie istnieje. Ruch jest tylko milczącym znakiem potwierdzenia czegoś, o czem wszyscy wiedzą.

Podczas wylewu rzeki Mississippi, każdy z nas mógł znaleźć się przypadkowo w pociągu, który posuwał się po torze zalanym wodą. Przed lokomotywą szedł wagon z obsługą kolejową, która sondowała drągami, aby się przekonać, czy niewidoczny tor jeszcze tam się znajduje. Przy końcu podróży minister Hoover podszedł do parowozu i zaczął rozmawiać z maszynistą. Nie mówił z nim o powodzi. Jako minister handlu, kierujący akcją ratunkową, wiedział więcej w tej sprawie od kogokolwiek innego. Ale odezwał się do maszynisty w te słowa:

„Wprost nie chcę myśleć, coby się tutaj stało bez waszej kolei i całego personelu. Powiem waszemu prezesowi, co o tem myślę".

„Wykonywa on swe zadanie doskonale, wszak prawda?" — odparł maszynista, wymieniając nazwisko prezesa kolei.

„Rzeczywiście, powiedział Hoover, ale obecnie myślę specjalnie o sposobie, w jaki pan nas wyciągnął z wody".

„To należy do mojego zajęcia" — odparł maszynista.

Nic więcej nie mówiono. Nic wyraźnie nie stwierdzono, a jednak jak wielką wartość przedstawia praca dyrektora naczelnego, brygady robotników i ten ich piękny ruch będący wspólnym znakiem.

Jeżeli interesujemy się zagadnieniami gospodarczemi, to warto zwiedzić wielką stalownię w Gary. Są tam stosowane najnowsze metody fabrykacji stali. Produkcja odbywa się na tak wielkiej przestrzeni, że ogląda się ją z wagonu obserwacyjnego, przyczepionego do parowozu fabrycznego. Ponieważ podstawianie wagonu trwa około 20 minut, kierownik warsztatów zaproponował, aby tymczasem obejrzeć miasto.

Stalowe miasto! Jeszcze przed kilku laty nikt nie spodziewał się zobaczyć na tem miejscu stalowego miasta. Nikt o niem nie mówił, lub wogóle uważał za możliwe. Nie sądził, że robotnicy stalowni będą tak żyć.

„W ciągu dwudziestu minut możemy się dostać do najdalszych miejsc i być zpowrotem" — mówi kierownik. Zamknąwszy papiery pokrywą biurka, idzie po kapelusz, ale zaraz wraca i wyciąga jakieś fotografje: „To jest nasza plaża na brzegu jeziora" — mówi. „Kilka zdjęć z naszego pikniku, który odbył się w zeszłym tygodniu. Mieszkańcy stalowego miasta bawią się na piasku; wśród nich można rozpoznać kierownika".

„Tak" — powiedział — „kierownicy również biorą w tem udział. Tych dwoje dzieci zaraz za mną, to są bliźniaki. A tam ich matka. Widać po nich, iż się dobrze bawili, nieprawdaż?"

Ostatnie słowo fabrykacji żelaza. Sam zakład to rodzaj cudu. Ale przed obejrzeniem fabryki trzeba zobaczyć miasto, a przedtem jeszcze poświęcić minutę na przyjrzenie się fotografjom pikników, w których biorą udział wszyscy.

Fotografje ilustrują między innemi, że bliźniaki pewnej słowiańskiej kobiety, mimo zmęczenia, wyglądają bardzo dobrze.

Następnie, gdy w fabryce widzi się grupy myślących robotników, pracujących przy energji wulkanicznej i kontrolujących zapomocą niewielkich dźwigni maszyny, których działanie powoduje drżenie ziemi, zwłaszcza przy puszczaniu w ruch i zatrzymywaniu, wtedy przychodzi na myśl miasto i zaczyna się rozumieć, jak ważne jest, aby pracownicy stalowni mieli ładne domy, parki, czas na zabawę oraz umysł wolny od wszelkich niepotrzebnych zgryzot.

Wtedy przypominają się bliźnięta i przychodzą refleksje. Gdyby w chwili wprowadzania w ruch maszynerji o wartości miljona dolarów, ręka robotnika drgnęła mimowoli, dlatego, iż przypomniał sobie o swoich dwuch bliźniętach, żyjących w ohydnych warunkach, to mógłby zniszczyć fabrykę, zupełnie nie mając takiego zamiaru. Albo gdyby chciał to zrobić, to nigdy nie możnaby mu było tego dowieść. Jedynem wyjaśnieniem byłoby, iż ręka pracowała niepewnie.

Widzimy więc, że cała różnica polega jedynie na ręce chętnej, zawsze starającej się osiągnąć najlepsze wyniki, a nie na ręce, ciężkiej i niedbałej, kierowanej umysłem ponurym, którego nie interesuje wcale idealna produkcja lub który zamierza celowo opóźniać produkcję, aby utrzymywać większą liczbę robotników przy pracy. Gdy zapomocą mechanicznych urządzeń zwiększono siłę ręki miljon razy, to różnica ta powiększyła się również miljon razy i doszła do olbrzymich rozmiarów.

Im większe są inwestycje w maszynach, tem większą wartość przedstawia człowiek, który niemi kieruje; wchodzi tutaj w grę jego ogólny dobrobyt, jego sposób życia, jego świadome i nieświadome ustosunkowanie się do otoczenia. Teraz jasne jest, co miał na myśli kierownik Uni-

ted States Steel Corporation, gdy powiedział, że właściwem zagadnieniem współczesnego przemysłu jest zdobycie lojalności i współdziałania oraz zrozumienie indywidualności człowieka. Nie ludzi wogóle — ale człowieka. Nabiera również nowego znaczenia następujące powiedzenie, które słyszy się bardzo często, wypowiadane przez kierowników przemysłowych:

„Im lepszą odzież nosi robotnik przy pracy, tem większą przedstawia on wartość dla przemysłu".

Przypuśćmy, że jesteśmy w mieście samochodowem. Niech to będzie naprzykład Flint, gdzie General Motors Corporation, zorganizowane poniekąd na podobieństwo rządu federalnego wolnych Stanów, posiada kilka fabryk samochodowych, każda konkurująca co do produktu i metod fabrykacji, każda posiadająca prawa „stanowe" o które jest bardzo zazdrosna. „Gubernatorem" jednego z tych „stanów" jest człowiek, który delektuje się robotami kowalskiemi, jakby jakimś poobiednim deserem. Miał on do czynienia z maszynami, zanim jeszcze mógł ich dosięgnąć z podłogi; dawny typ kierownika przemysłu był niegdyś przedmiotem jego młodzieńczych rozważań z punktu widzenia tych, którzy byli wyzyskiwani.

Gdy z nami rozmawia, wchodzi szef personelu i zatrzymuje się, aby być przedstawionym.

„Dlaczego w każdem biurze jest szef personelu?"

„Wyjaśnię to panu" — mówi „gubernator". „W 90% przypadków jest on złem koniecznem". Gdy to mówi, uśmiecha się dobrotliwie, uśmiecha się również i szef personelu.

„Pracownik, ciągnie dalej „gubernator" na rozpoczęty temat, który ma za zadanie stwierdzanie braków, oświadczył pewnego razu, że czynność nitowania konstrukcyj żelaznych była zła pod każdym względem. Jeden robotnik wsuwał nity na miejsce, drugi je przytrzymywał, a inny zaklepywał. Zajęcie niemiłe, nikt go nie lubi. Trudność po-

legała na tem, że nikt nie umiał wynaleźć sposobu dokonywania tej czynności automatycznie.

Odpowiedziałem mu: „Od dziś ma pan nowe zajęcie. Proszę nic innego nie robić, o niczem innem nie myśleć, dopóki pan nie znajdzie sposobu zmiany tej czynności".

I teraz właśnie ma być wprowadzona ta zmiana. Mały przedmiot, który do tego celu miał służyć, stał na środku biurka; było to nowe automatyczne narzędzie. Gdy skończyliśmy je podziwiać „gubernator" poprowadził nas do odlewni, którą uważa za najlepszą ze wszystkich odlewni na świecie. Niema tam ani śmieci, ani kurzu. A jak wyglądała odlewnia dawniej?

Gdy wchodzimy do fabryki, znienacka oświadcza: „Żaden robotnik w tej fabryce nie może być wyrzucony przez swego kierownika. Ja nikogo nie mogę usunąć. Kierownik conajwyżej może zawiesić robotnika w czynnościach i odesłać go pod sąd fabryczny. Czy pan to rozumie"?

Jednocześnie dla lepszego zapamiętania otrzymujemy potężnego kuksańca w bok. Przypominamy sobie, co było powiedziane w sprawie automatycznego narzędzia, i wyobrażamy sobie, iż z taką samą lekkością musiał otrzymać szturchańca pracownik, zajmujący się brakami.

„Więc co pan sądzi o tej odlewni?" — zapytuje.

„Jest nadzwyczajna. Tylko się trochę trzęsie". „Gubernator" bardzo skonfundowany mówi — „Naturalnie, zaraz pan to zauważył. Jest to jedyne przeklęte miejsce, którego nie mogliśmy dotąd wygładzić. Ale musimy to poprawić".

Przemysł odzieżowy zapewne najmniej się nadaje do zwiększenia wydajności na człowieka, do wprowadzenia wielkiej maszynowej wytwórczości oraz zasad naukowego kierownictwa z powodu feudalnych tradycyj oraz waśni z nich wynikających, jak również i ze względu na to, że maszyny muszą być małe i indywidualne. Mimo to w każdej wytwórni w Chicago, w której Związek Zrzeszonych

Pracowników Odzieżowych Ameryki (Union of Amalgamated Clothing Workers of America), rozwijał zasady współpracy, zaobserwować można nowe objawy. Kierownik produkcji, reprezentujący kapitał, spotyka się w fabryce z kierownikiem produkcji, reprezentującym robotników, i zapytuje: „Co słychać nowego?"

Kierownik produkcji, reprezentujący robotników, mówi: „Tu i owdzie mamy zatory, ale nic takiego, czego nie możnaby poprawić".

Dwaj ludzie, patrzący z różnych punktów, doszli do tego samego ogólnego poglądu. Praca posuwa się w szybkiem tempie, płaci się od sztuki, produkcja jest intensywna, a tempo żywiołowe i nieprzeciążające. Płace dobre — 80 centów do 1 dolara za godzinę dla mężczyzn i kobiet, przyczem koszty są niskie.

Jest to przypadek, w którym najpierw działało rozumowanie, a uczucie zjawiło się potem. Normalnie był to przemysł chałupniczy z niskiemi płacami, długiemi godzinami i fatalnemi warunkami pracy. Idee Związku były naogół radykalne, przesycone przekonaniem o skuteczności walki klasowej, zapożyczonem ze Starego Świata. Sądzono, że gdyby raz udało się robotnikom drogą wojującej solidarności uchwycić fizyczną kontrolę nad produkcją, to wtedy przemocą wzięliby wszystkie zyski do swoich rąk, niszcząc w ten sposób instytucję kapitalizmu wraz z niewolą płac i innemi okropnościami. Wynik walki tego rodzaju był nieoczekiwany. Im więcej zdobywano w poszczególnych wypadkach, tem więcej tracono z całości zasady.

Przemysł odzieżowy zaczął się kurczyć w miastach, w których siła Związku była największa, a przedewszystkiem w Chicago i zaczął rozwijać się bardzo szybko w okolicach, w których Związek nie działał. Wtedy nastąpiła zmiana poglądów wśród przywódców Związku i zaczęli oni postępować rozważniej. Przedewszystkiem poddali szcze-

gółowemu zbadaniu sytuację z ekonomicznego punktu widzenia, aby móc wskazać robotnikom, w jaki sposób mogą oni obronić zasady związkowe. Przekonali się, iż tego dokonać można tylko przez współpracę z kapitałem.

Wtedy zaczęli grać w otwarte karty i zapytali fabrykantów z Chicago — „jak wysokie mogą być koszty robocizny, aby można było konkurować z niezrzeszonymi robotnikami, pracującemi w Baltimore?" Gdy cyfra została ustalona, wtedy oświadczyli: „Robotnicy związkowi zobowiążą się wytwarzać odzież po tej właśnie cenie. Proponujemy jednak, aby dokonać tego nie przez obniżenie płac, ale przez zreorganizowanie pracy na naukowych podstawach i jednocześnie sami siebie będziemy dozorować. Nas nie będzie to nic kosztowało, a panowie zaoszczędzicie wiele wydatków".

Następnie przywódcy poszli do swoich robotników i powiedzieli: „Cała trudność polega na tem, że wśród was jest za wielu krojczych, zazdrośnie strzegących strupieszałych przepisów rzemieślniczych, jak naprzykład przepisów zabraniających krajania więcej, niż pewnej ilości sztuk dziennie. Przepisy te ograniczają produkcję poprostu dlatego, aby zatrudniać większą liczbę krojczych. Tymczasem, aby obniżyć koszty robocizny odzieży, należy zwiększyć produkcję na człowieka. Jeżeli tego nie przeprowadzimy, to przemysł odzieżowy musi tutaj zginąć.

Krojczowie stanowili elitę; w ich rękach znajdował się klucz produkcji. Ale egzystencja Związku i przemysłu, do którego należeli związkowi robotnicy, była sprawą większej doniosłości od zajęcia krojczych. W pewnym przypadku dwustu z nich zostało usuniętych na mocy uchwały Związku. Przemysłowcy zgodzili się dać każdemu krojczemu po 500 dolarów, jako odszkodowanie. Niektórzy z nich przenieśli się do innych miast, inni kupili taksówki, reszta została przyjęta do fabryk zpowrotem, ponieważ wskutek obniżenia się kosztów produkcji, dzięki wzmożonej indywidual-

nej wytwórczości, przemysł odzieżowy zaczął się raptownie rozwijać, pomimo iż płace były wyższe, niż kiedykolwiek przedtem. W tych warunkach fabrykanci z Chicago byli w stanie zwalczać swoich konkurentów, którzy zatrudniali robotników niezrzeszonych.

Trzeba zaznaczyć, że miało się tutaj do czynienia z grupą robotników, z których prawie wszyscy, jako niedawni wychodźcy z Europy, byli uczuciowo przywiązani do fałszywych poglądów, wyznawanych w Starym Świecie, zarówno przez radykalistów, jak i konserwatystów, że zyski są uzależnione od płac i że konflikt między niemi był naturalnem prawem kapitalizmu. Wskutek tego, z punktu widzenia tych robotników, jedyna droga do podwyższenia płac polegała rzekomo na zmuszeniu kapitału do zrezygnowania z wysokich zysków. Grupa ta jednak pojęła wreszcie amerykańską zasadę.

Wysokie koszty produkcji stoją na przeszkodzie do podniesienia się zysków i płac. Dla fabrykanta wogóle nie ma znaczenia sprawa niskich płac, jego interesuje przedewszystkiem zagadnienie niskich kosztów. Gdy kapitał i robotnicy współpracują w celu zwiększenia produkcji na robotnika, godzinę i dolara zainwestowanego kapitału, to wtedy mamy do czynienia ze zjawiskiem niskich kosztów, wysokich płac i dużych zysków.

Ale, co szczególnie zwraca uwagę w wytwórniach przemysłu odzieżowego w Chicago, to wpływ tego eksperymentu na stosunki ludzkie. Przestaje wtedy istnieć obawa kierownika popędzającego, niema kierownika, którego trzeba się obawiać. Tempo czynności nie zależy zupełnie od zmian, jakie zachodzą na stanowisku kierownika produkcji, reprezentującego kapitał. Robotnicy sami ustalają swe własne tempo. Mają oni z tego powodu zbiorowe poczucie odpowiedzialności za wynik ostateczny i własną metodę postępowania z niedołęgami. Cel, do którego dążą, polega na tem, aby koszt odzieży, wytwarzanej przez robotników

związkowych, był tak niski, aby mógł wytrzymać konkurencję z odzieżą, wytwarzaną przez robotników nie należących do Związku. Z tego samego powodu robotnicy związkowi poczuwają się do odpowiedzialności zbiorowej za jakość swej pracy.

Istnieje tu podstawa do przypuszczeń, że w przemyśle współczesnym zjawia się ponownie dawna duma cechów.

Związek Robotników Odzieżowych Ameryki (The Amalgamated Clothing Workers of America), jako organizacja, jest bogaty. Posiada duży bank w New Yorku, prowadzi trust inwestycyjny na zdrowych ekonomicznych podstawach, a w pewnej chwili pożyczył poważną sumę 300.000 dolarów fabrykantom, zatrudniającym robotników zrzeszonych, tylko dlatego, że mógł i chciał ratować tych właśnie fabrykantów. Obserwując to wszystko, krańcowy radykalny odłam robotników, od którego Zjednoczeni Robotnicy Ameryki odstąpili, miał tylko jedną uwagę do zrobienia: „Robotnicy związkowi rzucili się w objęcia kapitału. Sam Związek stał się kapitalistyczny". I istotnie idzie po tej drodze.

Cztery gałęzie przemysłu, o których wspominaliśmy w niniejszych uwagach, — transport, stal, samochody i odzież, bardzo różnią się między sobą. Z punktu widzenia inżyniera, zastanawiającego się nad zastosowaniem do nich właściwych metod i energji, mogą one przedstawiać teren, o różnorodnych możliwościach. Ale siła, która faktycznie wyswabadza energję ludzką, oddziaływa na nie jednakowo. Zapewne czytelnik już się orjentuje, że istotna tajemnica amerykańskiej produkcji nie leży ani w metodach naukowych, ani w wielorakiem zastosowaniu sił mechanicznych. Można mieć do rozporządzenia najlepsze metody i najdoskonalsze urządzenia, ale gdy niema pewnych sposobów myślenia i odczuwania, poczynając od biura kierownictwa, a kończąc na bramie fabrycznej, nie sposób jest osiągnąć pełni produkcji.

III

Odkrycia w sposobie pojmowania.

Naukowe kierownictwo, jako systemat myślowy, zapoczątkowane zostało na podłożu uczuciowem. Zrządzeniem losu w 1880 roku genjusz, noszący nazwisko Fryderyka W. Taylora, zjawił się przypadkowo w przemyśle amerykańskim. Pewna wada wzroku zmusiła go do porzucenia karjery prawniczej. Zaczął pracować w fabryce. Po przejściu praktyki stał się dniówkowym robotnikiem w Midvale Steel Company. Naprzód miał do czynienia z tokarkami, a następnie powierzone mu zostało kierownictwo nad robotnikami, pracującymi na tych tokarniach.

Jako robotnik postępował podobnie, jak jego koledzy. Ograniczał wytwórczość swoją i obrabiarki do jednej trzeciej. Było to zgodne z systemem ociągania się ogólnie przyjętym w owym czasie przez robotników. Była to zasada postępowania, narzucona przez ogół, jako etyka, poszczególnym pracownikom.

Robotnik, który pracował więcej, uważany był za nielojalnego względem swoich kolegów. Przyczyną tego stanu rzeczy była obawa niesprawiedliwości i braku zatrudnienia. Gdy płaca była dzienna, leniwi i pracowici otrzymywali wynagrodzenia jednakowe. Było to niesłuszne. Przy płacy od sztuki, robotnik, pracujący szybko, przyczyniał się do obniżenia stawki dlatego, że pracodawcy traktowali stawkę akordową nie jako prawdziwą wartość danej jednostki pracy wykonanej, lecz jako zapłatę robotnikowi za pracę. Gdy więc robotnicy czynili większe wysiłki, aby zapracować więcej, stawkę obniżano, tylko dlatego, że zarabiali oni jakoby za dużo, lub więcej, niż uważano, że praca była warta, zupełnie niezależnie od wartości wytworzonych produktów.

Fabrykant, który pozwalał robotnikom zarabiać więcej od ogólnie przyjętej normy, uważany był za psującego ry-

nek pracy i był narażony na takie traktowanie przez innych fabrykantów, jak robotnik, pracujący bardziej wydajnie, traktowany był przez swych towarzyszów. Płaca stosowana w większości wypadków była poprostu terminem, wyrażającym ideę Starego Świata zapłaty naturalnej — zapłaty zaledwie umożliwiającej egzystencję — i nie mającej żadnego związku z wydajnością robotników w danym czasie i danem miejscu. Robotnicy ograniczali produkcję, ponieważ kapitał zmniejszał płace; obie więc strony, usposobione wrogo ograniczały siłę wytwarzania.

Gdy Taylor został kierownikiem grupy robotników, z którymi przedtem pracował mało wydajnie na tokarniach, to oświadczyli mu oni: „Obecnie, gdy jesteś kierownikiem, pamiętaj, że nie wolno ci oszukiwać nas na płacy akordowej". Ostrzeżenie to było postawione na przypadek, gdyby Taylor wymagał powiększenia wydajności. Robotnicy ci byli nauczeni doświadczeniem, że zwiększona produkcja pociągała za sobą obniżenie stawki akordowej.

Sympatje Taylora były zawsze po stronie robotników. Ale miał on również obowiązki jako kierownik. Powiedział więc robotnikom, że osiągnie większą wydajność z obrabiarek. Robotnicy odpowiedzieli pogróżkami. I rozpoczął się rodzaj walki, która była ogólnem chronicznem zjawiskiem w całym przemyśle, walki między kierownikiem, starającym się zwiększyć produkcję, a robotnikami, którzy ją ograniczali.

Taylor uciekał się do perswazji i do metod energicznych. Nauczył paru młodych robotników pracować na obrabiarkach w pewnem tempie i umówił się z nimi, że nie będą ograniczali produkcji, ale ci, zanim osiągnęli wyższy stopień doskonałości, przeszli na stronę robotników i razem z nimi prowadzili dalej sabotaż. Wtedy Taylor umyślnie obniżył stawkę akordową do tego stopnia, że robotnicy zostali zmuszeni do pracowania wydajniej, chcąc utrzymać zarobki na poprzednim poziomie. W odpowiedzi

na to zaczęli bardzo pomysłowo psuć maszyny, aby udowodnić, że przyczyną zepsucia była nadmierna szybkość.

Była chwila kiedy dyrekcja była skłonna ustąpić z pola walki, o czem wiedzieli robotnicy. Taylor ostrzegł dyrekcję, że nie należy ustępować. Dyrekcja stanęła po stronie Taylora. Wtedy zaczął on nakładać kary za uszkodzenie maszyn bez względu na to, jaki był powód. Gdyby nawet zepsucie tokarni nastąpiło wskutek zerwania się dachu, robotnik, pracujący na tej tokarni odpowiadał pieniężnie. Robotnicy zrezygnowali wreszcie z dalszej walki i zgodzili się na rzetelne wykonywanie dziennego zadania.

Po wielu latach, mówiąc o tej walce przed Komisją Kongresu, Taylor oświadczył: „Trwało to trzy lata. Wiekiem byłem młodym człowiekiem, ale daję panom słowo, że czułem się wtedy znacznie starszy, aniżeli obecnie, gdyż byłem pełen zgryzot i strapień, jakie przyczyniała mi ta sprawa. Dla każdego człowieka życie stałoby się okropne, gdyby, patrząc w oczy robotnikowi, przez dzień cały widział tylko nienawiść i miał uczucie, że jest otoczony ludźmi, z których każdy jest jego zaciętym wrogiem".

W tych warunkach wyrosła idea naukowego kierownictwa. Taylor stwierdził przedewszystkiem, że przemysł nie posiadał środków do dokładnego określenia, jaka powinna być wydajność robotnika; wskutek tego nie mógł wiedzieć, jakie powinno być dzienne rzetelne zadanie. Po drugie, że między pracodawcą a pracownikiem istniał fatalny stosunek, przesycony w takim stopniu podejrzeniami, brakiem zrozumienia, fałszywem ujmowaniem zagadnień oraz pełen złej wiary z obu stron, że współpraca była niemożliwa.

Produkcja cierpiała z powodu obu tych przyczyn.

Pierwsze zagadnienie, oczywiście, należało ująć naukowo. Taylor rozumiał dobrze, że w nowoczesnym przemyśle maszyny zastąpiły ręczne narzędzia, wszystkie zaś warunki produkcji uległy zmianie, a mimo to robotnika uczono pracy przemysłowej jak w wiekach średnich. Cała

wiedza mieściła się w głowie majstra i wiedzy tej udzielał praktykantom drogą demonstracji. Sposób pokazywany przez majstra był sposobem, jakim należało wykonywać robotę. Jeżeli powiedział on, że takie to tempo jest właściwe, takiego się trzymano. Żadna z wiadomości majstra nie była nigdy przedmiotem analizy lub badań naukowych. Naprzykład nikt nie znał idealnej szybkości obrabiarki przy wykonywaniu pewnej określonej roboty, nie znali jej również fabrykanci obrabiarek. Ostatniem słowem było słowo majstra. Maszyny były szczytem precyzji, ale operowanie niemi zależało od prymitywnych rozkazów majstra.

Jednak nie można było wymagać, aby majster prowadził badania naukowe nad swemi czynnościami. Nie miał on na to ani czasu, ani środków. Poza tem umiejętność pracy na obrabiarkach była sztuką i nauką szybkiego skrawania metali, a sprawy te mogły być rozwiązane wyłącznie drogą badań, doświadczeń, cierpliwej obserwacji faktów, chronometrażu ruchów, a następnie przez naukowe ujęcie zebranych danych. Prawdopodobnie nie było żadnej czynności, którąby nie zawierała w sobie nieznanych jeszcze składników.

Aby dowieść tego, Taylor postanowił przeprowadzić badania nad robotą ładowania zapomocą łopat. Doświadczenia odbywały się w zakładach Bethlehem Steel Company, gdzie pracowało 600 robotników przy tego rodzaju robocie. Wszyscy oni używali jednakowych łopat niezależnie od tego, czy mieli do czynienia z drobnym węglem, którego porcja brana na łopatę wynosiła 3½ funta; czy z rudą, której ciężar przy pełnej łopacie wynosił 28 funtów. Założenie, z jakiego Taylor wyszedł, polegało na tem, że gdzieś między temi krańcowemi ilościami musi się znajdować idealna porcja brana na łopatę, przy której można osiągnąć największą dzienną produkcję przy najmniejszym fizycznym wysiłku. Taylor znalazł kilku chętnych robotników do przeprowadzenia badań i nauczenia się. Podczas

całodziennej roboty porcje brane na łopaty były dokładnie określane, a ilość materjału, jaką przerzucili, dokładnie ważona. Ciężar podzielony przez ilość rzutów wyrażał przeciętną porcję na łopatę. W pierwszym dniu wyniosła ona 38 funtów. Następnego dnia łopaty zostały skrócone tak, aby mogły mieścić tylko 34 funty. Przy tej przeciętnej porcji każdy z robotników mógł przerzucić 30 tonn, bez większego wysiłku, podczas gdy przedtem przerzucał tylko 25 tonn. Ilość, jaką każdy robotnik przerzucał, zwiększała się w zależności od zmniejszania łopaty, aż do zawartości 21 funtów; poniżej tej wagi poczynała spadać. Wskutek tego 21 funtów można było uważać za idealną ilość materjału, jaką trzeba brać na łopatę, pod warunkiem, że nie będzie ona podnoszona na wysokość większą niż 5 stóp, a długość rzutu nie będzie większa, niż 4 stopy.

Następna trudność polegała na dostosowaniu łopaty do materjału. Do węgla należało zrobić łopatę dużą, aby zawierała 21 funtów. Do ciężkiej rudy łopata musi być mała, aby mieściła taką samą wagę rudy. A więc robotnik musi dostawać z magazynu łopaty różnych typów, a robota musi być zgóry tak ułożona, aby codziennie właściwa liczba robotników otrzymywała łopaty do węgla, a inna do rudy i t. d.

Poza tem okazało się, że było wiele złych i tylko jeden dobry sposób nabierania łopatą materjału stawiającego opór, jak naprzykład ruda, sposób przenoszenia wagi całego ciała zapomocą zgiętego przedramienia. Różnica między właściwym sposobem, a każdym innym, wahała się między 8 do 10 tonn dziennej produkcji na robotnika, przyczem przy końcu roboty był on znacznie więcej zmęczony, gdy używał sposobu niewłaściwego. Należało to zademonstrować nawet najwprawniejszym robotnikom.

Wynikiem postawienia tej roboty na takiej podstawie naukowej było, że 160 ludzi, nie pracując ciężej, wykonywało robotę dokonywaną przedtem przez 600 ludzi.

Dokładne określenie warunków, przy których człowiek osiągnie największy wynik przy najmniejszym nakładzie pracy, jest ściśle naukowem zadaniem. Tylko przy pomocy metod naukowych można określić należytą wielkość dziennego zadania. Ale, gdy zostanie już ono określone, to zjawia się nowe zagadnienie, jak wprowadzić je w czyn. Przypuśćmy, że robotnicy nie zgadzają się na przyjęcie normy naukowej. Przypuśćmy, że powiedzą oni, że płace winny być określone na podstawie wyniku, a nie — wysiłku, to i tak za tę samą płacę, co poprzednio, otrzyma się ten sam wynik chociaż wysiłek był mniejszy.

Przy całym zasobie tej wiedzy sytuacja nie ulegnie zmianie. Można wiedzieć w jaki sposób 160 szuflarzy, nie pracując ciężej, tylko bardziej naukowo, jest w możności dokonać robotę 600 ludzi, pracujących starym sposobem, ale nie osiągnie się żadnych wyników, jeżeli najbardziej „naukowa partja", pracująca łopatami, nie będzie najlepiej płatną partją wśród tego samego rodzaju robotników. Tak właśnie było z grupą robotników placowych w Bethlehem Steel Works. Oba podstawowe warunki naukowe kierownictwa zostały tu spełnione. Na tem polega doniosłość tego eksperymentu z pierwszych czasów historji tayloryzmu.

Jedną z trudności, z jaką spotkał się Fryderyk W. Taylor, było znalezienie właściwej nazwy dla tego, co miał na myśli. Trzeba przyznać, że nie znalazł on właściwego terminu. „Naukowe kierownictwo" — nazwa przyjęta przez niego zamiast tayloryzmu, nie odzwierciadlała tego dokładnie, o co mu chodziło. Nie była to wydajność, ani jakieś urządzenie mechaniczne do powiększenia produkcyjności robotnika, aczkolwiek czynniki te są konieczne.

„Istota naukowego kierownictwa, powiedział on, polega na całkowitej rewolucji umysłowej robotników w stosunku do swej pracy, swych towarzyszy i swych pracodawców. Polega ona również na całkowitej umysłowej rewolucji

kierowników przedsiębiorstw: majstra, dyrektora, właściciela, członków zarządu — w stosunku do swych robotników i ich codziennych zagadnień. Bez całkowitej umysłowej rewolucji po obu stronach, naukowe kierownictwo istnieć nie może".

„Wielka rewolucja, która zachodzi w umysłowem nastawieniu obu stron pod wpływem naukowego kierownictwa, polega na tem, że obie strony przestają patrzeć na podział nadwyżki jako na najbardziej doniosłą sprawę, natomiast zaczynają razem koncentrować się na powiększeniu nadwyżki, aż nadwyżka staje się tak wielka, że zbędne będzie spieranie się o to, w jaki sposób należy ją dzielić".

„Obie strony przekonają się, gdy przestaną wzajemnie się zmagać i zaczną pracować zgodnie w tym samym kierunku, że wielkość nadwyżki, stworzonej ich wspólnym wysiłkiem, staje się istotnie zadziwiająca... Naukowe kierownictwo nie może istnieć, dopóki ta zmiana nie nastąpi w umysłach kierownictwa i robotników, tak pod względem obowiązku współpracy w wytwarzaniu możliwie największej nadwyżki, jak i pod względem zrozumienia, iż konieczne jest zastąpienie zgóry powziętej opinji lub indywidualnych zapatrywań przez dokładne naukowe wiadomości".

„Powtarzam, że każda grupa ludzi, która pragnie osiągnąć wielkie zyski w przemyśle, musi przejść przez tę zmianę umysłu. Nie można wymagać od robotników ciężkiej pracy, gdy druga strona nie pracuje równie ciężko. Gdy chcemy, by przedsiębiorstwo przemysłowe lub handlowe dawało zyski, nie może być sobkostwa lub niesprawiedliwości z jednej lub drugiej strony, należy wady te usunąć z obu stron".

Ze swoistego amerykańskiego sposobu myślenia, jak już mówiliśmy, wyłoniła się teorja, że płace są jedynie uzależnione od wydajności pracowników i że zysk w znaczeniu najwyższem jest czystą nadwyżką — wprost większą ilo-

ścią pracy i kapitału. W słowach Taylora wyłożona jest ta właśnie teorja jako praktyczne zasady. Przemysł można wprawdzie prowadzić przy ciągłym konflikcie, gdyż obawa ubóstwa będzie zmuszała ludzi do pracy, a konieczność zmusi również kapitał do puszczania go w ruch, ale osiągnięcie dobrobytu, na tej drodze jest niemożliwe. Nadwyżka płac ponad minimum egzystencji robotników oraz odsetki dla kapitału, a więc ta wartość dodatkowa, z której mogą wypływać wysokie płace, wysokie zyski i większy kapitał, nie może być w tych warunkach wytworzona.

IV

Ewolucja naukowej organizacji.

Rewolucja umysłowa, o której mówił Taylor, nastąpiła nie odrazu w całej swej rozciągłości. Przez lat trzydzieści przemysł uważał naukowe kierownictwo za sposobność do większego wykorzystania robotników za swoje pieniądze. Lecz oto zjawili się inżynierowie wydajności. Nastąpiło szybkie polepszenie w warunkach fabrycznych. „Wydajność" stała się słowem magicznem. Robotnicy nie byli nakłaniani do większych wysiłków, natomiast stworzono warunki, w których robotnicy musieli być bardziej wydajni, zwracano również szczególną uwagę na otoczenie, w jakiem praca się odbywa, jak oświetlenie, ogrzewanie, warunki zdrowotne, wygody i t. p.

Naturalnie wszystko to miało swe dobre skutki, ale ponieważ sama istota naukowego kierownictwa była z początku bagatelizowana lub fałszywie pojmowana, nastąpiło wiele rozczarowań. Robotnicy zrzeszeni byli usposobieni wrogo. Wydawało im się zawsze, że naukowe kierownictwo jest czemś, co było robione dla robotników, rzadko jednak dawało ono im poczucie brania w tem udziału i własnej inicjatywy.

W 1912 roku, a więc tak jeszcze niedawno, propozycja

wprowadzenia naukowego kierownictwa w zakładach państwowych wywołała powołanie specjalnej komisji parlamentarnej do zbadania tej sprawy. W tym samym czasie Dartmouth College zwołał konferencję w celu szerszego zainteresowania nią ogółu. Pisano na ten temat dużo w dziennikach. Sławna sprawa taryf kolejowych wywołała ogólne zainteresowanie, gdy powołani świadkowie rzeczoznawcy wykazali, że koleje żelazne były administrowane w sposób nieudolny i że mogłyby z łatwością zwiększyć swe zyski, usuwając marnotrawstwo przez zastosowanie zasad naukowego kierownictwa bez podnoszenia taryf przewozowych. Cała polemika była jednak niejasna, wskutek tego, że wydajność i naukowe kierownictwo częstokroć były brane za jedno i to samo.

Dopiero po 1910 roku została ostatecznie uznana nauka o kierownictwie w przemyśle. Nikogo, kto szuka wyjaśnienia znaczenia amerykańskiego business'u, tajników jego charakteru i źródeł jego siły, nie zdziwi poważne i rozległe zastosowanie tej nauki.

Kierownictwo, jako instytucja z potrójną odpowiedzialnością — względem kapitału, robotników i reszty ogółu, wykazuje niezwykły rozwój. Jest to nauka nowa, z nowym punktem widzenia, nowym rodzajem zainteresowań i nową literaturą.

W jednym z biuletynów Taylor Society, w którym rozpatrywano prace z dziedziny naukowego kierownictwa, znajdujemy ustęp następujący:

„Literatura o kierownictwie stała się tak obfita, że wiele osób i przedsiębiorstw znajduje się w kłopocie, stając przed zagadnieniem wyboru bibljoteki, złożonej z książek na tematy kierownicze i nie nazbyt dużej. Na skutek wielu zapytań Taylor Society przygotowało niżej podany zawiązek bibljoteki kierowniczej". Spis dzieł jedynie tylko tego zawiązku zawierał 124 tytuły książek i 12 biuletynów oraz pism perjodycznych, dotyczących naukowego kierownictwa.

Zagadnienie wzajemnych stosunków ludzkich znaleźć można w literaturze dawniejszej wśród książek, traktujących o zarządzaniu personelem. Znaczenie tego zagadnienia stale wzmagało się aż do chwili obecnej, gdy jest już uważane za zagadnienie zasadnicze. Nie można rozwiązać dobrze żadnego problematu gospodarczego, jeżeli nie traktuje go się w związku z tem właśnie zagadnieniem, a gdy się od niego zaczyna, w sposób zupełnie naturalny wysuwają się i wszystkie inne.

Można zacząć rozpatrywać przemysł z punktu widzenia zysku i dojść do zagadnienia bezrobocia jako zła naturalnego. Był to dawny sposób myślenia. Lub też można ujmować przemysł pod kątem widzenia bezrobocia, jako gospodarczej i społecznej katastrofy, i wychodząc z tego założenia, przejść do wszelkich innych zagadnień. Aby ustabilizować stan zatrudnienia, należy sprzedawać produkty pracy robotników. Aby go móc sprzedawać, produkt musi się do tego celu nadawać, to jest musi być dobry i tani. Wyłaniają się tutaj tematy, odnoszące się do kierownictwa sprzedażą i produkcją, a w związku z tem zagadnienia konkurencji, zmian rytmu sezonowego, a więc problematy, dotyczące polityki, zasad i ogólnego kierownictwa.

W jaki sposób te zagadnienia będą ujęte zależy to od wyboru, wybór zaś określają charakterystyczne cechy ogólnego sposobu myślenia i odczuwania.

W 1923 roku, gdy zostało założone Amerykańskie Stowarzyszenie Kierownictwa (American Management Association), wypowiedziano następujący pogląd:

„Stowarzyszenie to utworzono, wychodząc z zasady, że zagadnienie, dotyczące czynnika ludzkiego w handlu i przemyśle, jest zagadnieniem zasadniczem i że zarządzanie personelem należy do kierownictwa, wspomaganego w razie potrzeby radami członków sztabu, mających doświadczenie w tej dziedzinie. Nie zmniejszając i nie zaprzeczając

bynajmniej ważności innych spraw, Związek ujmuje badania całego zagadnienia kierownictwa z punktu widzenia organizacji ludzkiej".

Odezwa ta została podpisana przez członków rady reprezentujących takie gałęzie przemysłu, jak American Telephone and Telegraph Company, The Pennsylvania Railroad Company, The Eastman Kodak Company, The United States Rubber Company, The Dennison Manufacturing Company, The General Electric Company, The American Rolling Mill Company, The Miami Copper Company, The American Radiator Company i The Standart Oil Company of New Jersey.

Uznanie czynnika ludzkiego wyrażało się przez długi okres czasu w różnorodnej i chwalebnej działalności filantropijnej. Jednak ogólna wada tej działalności polegała na tem, że obdarowani mieli poczucie otrzymywania czegoś, co łaskawie zostało uznane dla nich za dobre. Należy to już do przeszłości. Miejsce filantropji zajęło poczucie potrzeby dostarczania tego, czego wymaga konieczność, przyczem nikt nie robi tego w imię filantropji.

Następnie zjawiły się różne systemy udziału w zyskach, niektóre z nich były dosyć skomplikowane, jednak niewiele z nich przyniosło dodatnie wyniki. Stale czegoś brakowało. Udział we własności przez nabywanie akcyj był poważną ideą, prowadzącą do wytworzenia reprezentacji pracowników. System ten jednak był wprowadzany powoli. Pracownicy United States Steel Corporation nabywali akcje na podstawie korzystnego dla nich porozumienia z dyrekcją przez okres przeszło dwudziestoletni, zanim całkowicie zdali sobie sprawę z faktu wspólnego posiadania. Towarzystwo to obecnie liczy 50.000 pracowników — akcjonarjuszy i jest bardzo zadowolone, gdy z własnej inicjatywy wybierają oni przedstawiciela na roczne zebranie akcjonarjuszy, na którem przedstawia on sprawy dotyczące Towarzystwa, lub też robi uwagi z punktu widzenia uczest-

nictwa robotników w przedsiębiorstwie. Jest to przykład bardzo charakterystyczny. Idea ta zatacza coraz szersze kręgi i obecnie w przedsiębiorstwach amerykańskich łączna suma akcyj, znajdujących się w rękach pracowników, dosięga 1 miljarda dolarów.

W ostatnich czasach rozwinęła się bardzo idea przedstawicielstwa pracowników, niezależnie od tego czy są, czy też nie są akcjonarjuszami danego przedsiębiorstwa. Oparta jest ona na założeniu, że prawo to przysługuje robotnikom, jako takim, lub też, że wypływa ono z zasady wzajemnego stosunku, uznanego za zdrowy przez naukę o kierownictwie. Pod przedstawicielstwem pracowników jest rozumiany bezpośredni udział robotników w radach przemysłu.

W numerze 32 biuletynu American Management Association w artykule: „Pewne zasadnicze cechy przedstawicielstwa pracowników", autor wypowiada pod adresem kierowników przemysłowych następujące zdanie:

„Ruch ten wypływa z wielu motywów. Niewiele inowacyj w dziedzinie kierownictwa przedsiębiorstw wywarło tak silny wpływ na wyobraźnię osób, stojących na czele amerykańskiego przemysłu, jak ten właśnie ruch".

Cel jest oczywisty. Polega on na tem, aby wszystkie sprawy stały otworem dla wszystkich. Za tym celem kryje się istota rzeczy. W końcu artykułu autor wypowiada w jaki sposób oddziaływa na to naukowe kierownictwo.

„Jeżeli jest prawdą, że warunki współczesnego industrjalizmu umożliwiają zdobycie znacznie szerszego doświadczenia, niż warunki życia prywatnego, że rozszerzają one horyzont umysłowy i wpływają dodatnio na zręczność ludzi pracujących w przemyśle, to przedstawicielstwo pracowników należy uważać za słuszne, gdyż stanowi ono skuteczny środek do osiągnięcia tego celu. Udoskonalenie pewnych właściwości u poszczególnych ludzi jest największym aktywem każdej organizacji. Jeżeli twierdzimy, że pierwszym obowiązkiem pracownika jest przyczynianie się

do postępu w dziedzinie wydajnej produkcji, to czy nie powinniśmy twierdzić również, że jego chętna zgoda stwarza moralną podstawę do równoznacznego wynagrodzenia? Takie wynagrodzenie poza płacą wyraża się w przedstawicielstwie pracowników. System ten wyprowadza na światło dzienne zdolności wrodzone, pobudzając do inicjatywy i kierownictwa. Zastosowanie tego systemu stwarza kontakt, który stawia najskromniejsze zadania na gruncie wspólnych świadczeń. Każda jednostka zdaje sobie sprawę, że pomyślne wykonanie jej zadania zależy głównie od pomocy i współpracy innych".

V

Myśl została zemocjonalizowana, uczucie zracjonalizowane, rewolucja myśli jest całkowita.

W ten sposób zakańcza się cykl tych przemian. Rewolucja działa.

Myśl, która zrodziła się na podłożu uczucia, została zemocjonalizowana i zjawiła się ponownie jako uczucie zracjonalizowane. Któż to wygłasza dzisiaj myśli o kulturalnych wartościach pracy i wielkiem jej znaczeniu dla pracownika? Nie socjalista, nie radykalista, nie utopista. Myśli te głosi nauka kierownictwa.

Obecnie nie jest już rzeczą trudną określić, co jest cechą charakterystyczną w amerykańskim sposobie odczuwania, który wyzwala siły produkcji. Każdy może to stwierdzić. Ujmując rzecz szeroko, jest to nic innego jak ustosunkowanie się do pracy.

Jeżeli zadamy sobie pytanie, dlaczego i w jaki sposób Ameryka uniknęła ujemnych stron kwestji robotniczej, która ogranicza produkcję w systemie europejskim, a zwłaszcza w Anglji, to odpowiedź jest jasna. Na robotników zapatrują się tutaj z zupełnie innego punktu widzenia.

W Starym Świecie, a być może w każdym starym systemie cywilizacji, praca robotnicza była uważana za przekleństwo, którego albo należało unikać, albo też znosić je cierpliwie. Bezczynność była błogosławieństwem. Wszystkie idee utopijne są pełne nieróbstwa. Uważano, że jedynie w wyzwoleniu się od pracy jednostka mogła osiągnąć wyższy stopień kultury i miała możność wyrazić samą siebie. Czynność produkowania bogactw z surowych materjałów zapomocą pracy rąk była uważana za pospolitą i niższego rzędu. Rozkazywanie i wydawanie pieniędzy należało do cech pańskich i było właściwością ludzi wyższej sfery.

Jeśli chodzi o cechy charakterystyczne Amerykanina, to są one biegunowo przeciwne. Amerykanin nie wie, co robić z bezczynnością. Nie rozumie jej. Naogół jest ona dla niego zabójcza.

Praca nie jest dla niego przekleństwem. Jest ona niepokojem jego duszy, jest ogólnym środkiem do samowyrażania się. Zniszczenie i zbrukanie rąk w twórczym konflikcie z przyrodą nie jest dla niego nieszczęściem. Odczuwa on rodzaj głodu w tym kierunku, tak jakby doświadczenie ludzkie bez pracy nie było całkowite. Ręka jest wolna i mówi o całości człowieka. Praca nie pozostawia na niej piętna.

W Amerykanach nie wywołuje zdziwienia fakt, że z wyjątkiem trzech, wszyscy członkowie gabinetu Prezydenta Coolidge'a w pewnym okresie swego życia zarabiali na utrzymanie z systematycznej pracy swoich rąk. Podobnego przykładu nie było nawet w rządzie pracy w Wielkiej Brytanji. Nie ulega wątpliwości, że z pośród społeczeństw przemysłowych Ameryka pierwsza przywróciła rękom roboczym pełnię dostojeństwa. Niema klasy umysłowej, urodzonej do tego celu, niema również proletarjatu, któryby się specjalnie takim urodził. Stanowisko społeczne człowieka nie określa się tem, kim on jest, ani też w jaki

sposób żyje. Określa je to, co jest w nim samym. Odmienne cechy nie są dziedziczone. Wynikają one z różnic uzdolnień i charakteru. Człowiek może być takim lub innym, zależnie od swego ustroju wewnętrznego. Szczyt drabiny wychowawczej niema specjalnych szczebli dla tych, których prawa społeczne są zgóry określone.

Idea, która w coraz większym stopniu kieruje edukacją amerykańską we wszystkich jej stadjach, aż do najwyższych, wyraża się w wyposażeniu jednostki w warunki do samowyrażenia się w pracy. Na to kładziony jest nacisk, a nie na dyplomy. Nauczanie nie polega na zakuwaniu, ale na wykryciu i wyzwoleniu siły jednostki, celem umożliwienia jej właściwego zetknięcia się z rzeczywistością — wykonywania zatrudnienia, do którego jest ona najlepiej dostosowana. W dziedzinie nauczania w szkołach powszechnych coraz wyraźniej widać tendencję wykrywania wrodzonych właściwości jednostki i sposobów wykorzystania tych właściwości. Czem jest wewnętrznie biorąc? Co może robić?

Tendencja ta w amerykańskiem nauczaniu dorosłych różni się od tendencyj panujących w tej dziedzinie w innych krajach. W Anglji przy nauczaniu dorosłych chodzi o wytworzenie w człowieku pracującym zawodowo takich zainteresowań, któremi mógłby zapełnić swoje wolne chwile, jak nauki przyrodnicze, astronomja, fizyka, chemja, być może literatura. W Niemczech tendencja ta idzie w kierunku nauk technicznych. W Danji — w kierunku ogólnej podniety dla umysłu. We Francji nie spotyka się żadnej z tych tendencyj w szerszym zakresie. Amerykańska zaś idea kształcenia dorosłych polega na umożliwieniu człowiekowi pełniejszego wyrażenia swej indywidualności w pracy.

Obecnie wielki przemysł, którego jednem ze stałych zagadnień jest przeznaczanie zajęć jednostkom w taki sposób, aby osiągnąć najlepszy wynik, zaczyna przedewszyst-

kiem zwracać uwagę na człowieka, gdyż jest to najlepsza metoda. Przedtem istniał pogląd, że należy analizować najpierw zajęcie, a następnie znaleźć odpowiedniego człowieka. Zajęcie było wysuwane na plan pierwszy. Obecnie analizie poddany jest człowiek. Do jakiego zajęcia najbardziej się nadaje? Coby chciał wykonywać najchętniej? Gdy to wykryjemy, to będzie wiadomo, co będzie robił dobrze. Dotychczas największem odkryciem dokonanem przez naukową organizację w dziedzinie stosunków ludzkich jest to, że opłaca się zwracać uwagę przedewszystkiem na jednostkę. Zajęcie, które dany pracownik umie dobrze wykonywać, wszystko jedno jakie, jest zajęciem, które spowoduje jego największy produkcyjny wysiłek. Będzie to również zajęcie, z którego będzie on najbardziej zadowolony.

Nierówności są zjawiskiem przyrody. Usunąć ich nie można. Niema dowodów na to, że ludzie pragną być równi. Nie ulega wątpliwości, że ludzie nie posiadają jednakowego upodobania pod względem odpowiedzialności. Ludzie usilnie pragną równych szans do ujawniania swych sił. Filozofja społeczna pierwsza wysunęła postulat równości szans. Obecnie naukowa organizacja wyraża to jako praktyczną zasadę. Ostatecznie więc, po długiej walce w ciemnościach, przemysł amerykański zgadza się, tak pod względem myślenia, jak i odczuwania z filozofją społeczną, której podwaliny kładli założyciele purytanizmu.

Istnieją jednak rekompensaty. Należy coś dać z siebie. W Ameryce niema kasty robotników, niema również kasty ludzi czystej nauki. Są pewni Amerykanie, którzy wzdychają ku temu, aby dobrobyt amerykański ujawnił się w życiu umysłowem narodu. Wielu pedagogów twierdzi, że Amerykanie w dziedzinie czystej nauki stoją niżej od narodów Starego Świata. Zdobywają oni wprawdzie nagrody Nobla, ale to według opinji pedagogów, jest spowodowane tem, że Ameryka zaszczepia wykształcenie w bardzo szerokim i powierzchownym zakresie. Istota tego zjawiska

jest zawarta w wielkiem powiedzeniu Prezydenta Coolidge'a: „Oparliśmy Amerykę na potencjalnych zdolnościach przeciętnego obywatela".

Ameryka stawia wyżej życie bogatszej rzeczywistości przeciętnego obywatela ponad życie umysłowe wybrańców losu. Wszelkie cuda Ameryki z tego wypływają źródła.

KLUCZ DO WRÓT DOBROBYTU

I

Nowe czasy.

Czy dziś ktokolwiek ma jakie wątpliwości, że wstąpiliśmy w okres nowych czasów. Codzienna rzeczywistość życia gospodarczego jest tak niezwykła, że dotychczas nie urobiły się odpowiednie przysłowia i powiedzenia. Jest to ciekawy fakt. Życie idzie naprzód, nie czekając na odpowiednie maksymy, któreby ujęły nasz zasób codziennych wiadomości. Istnieją maksymy, które przeszły do nas z innych czasów i które powtarzamy jeszcze, ale są one błędne i służą jedynie za dowód siły tradycyj dawnych czasów.

Przypuśćmy, naprzykład, że pewnej nocy wszyscy mieliśmy jednakowy sen, że winniśmy oszczędzać w myśl zasad, propagowanych w „Almanachu dla biednych" — Richarda i książkach szkolnych McGuffey'a. Wyobraźmy sobie, że wszyscy poczęliby oszczędzać według przestarzałych zasad, to jest kupując tylko przedmioty koniecznej potrzeby i myśląc, że przez zaoszczędzanie reszty staną się bogaci drogą samozaparcia. Coby się wtedy stało?

Przedewszystkiem nastąpiłaby ogromna depresja w handlu detalicznym, następnie panika na Wall Street, poczem straszna stagnacja w przemyśle. Fabryki, wytwarzające samochody, materjały włókiennicze, obuwie, odzież, sprzęt radjowy, meble, jednem słowem wszystkie rodzaje artykułów, zaspakajających potrzeby ludzkie, w krótkim cza-

sie musiałyby być zamknięte lub pracować krócej, gdyż wszyscy postanowili spożywać mniej, a oszczędzać więcej. Wszelkie dochody, czy to pod postacią pensyj, robocizny, czy też zysków, uległyby obniżeniu. Wszyscy zaczęliby mówić o złych czasach. Poziom życia obniżyłby się. Szczęśliwy byłby ten, ktoby mógł egzystować, nie posiadając żadnej wogóle nadwyżki do robienia oszczędności.

Ilość, jaką każdy zamierzał zaoszczędzić, byłaby tą ilością, która uległaby skonsumowaniu. Gdy wszyscy, tak jak sobie wyobrażamy, zaczęliby naraz oszczędzać, to przestałaby ona istnieć, ponieważ, o ile nie będzie na nią zapotrzebowania w celach konsumpcji, nie zostanie wogóle wyprodukowana.

Mógłby ktoś jednak powiedzieć: „Że ludzie oszczędzają pieniądze. Nadwyżki pieniężne są lokowane w bankach, które pożyczają je swym klientom, a ci ostatni używają ich jako kapitału, aby wytworzyć większą ilość bogactw".

Pod większą ilością bogactw ma się na myśli większą ilość samochodów, materjałów włókienniczych, obuwia, sprzętu radjowego, mebli, być może lepszych domów z bardziej współczesnemi urządzeniami i t. p. Ale gdy ludzie powezmą decyzję, aby oszczędzać pieniądze, zamiast je wydawać, będą nabywali mniejszą — a nie większą ilość tych artykułów. Czy w tych warunkach znajdzie się ktoś nierozsądny, aby pożyczać zaoszczędzone pieniądze, w celu użycia ich na wytwarzanie większej ilości towarów, których nikt nie będzie chciał kupować? Taka tranzakcja nie będzie się opłacała.

A więc jest tylko pozornym paradoksem, że ludzie przez oszczędność mogą się sami doprowadzić do ruiny, lub conajmniej znacznie obniżyć swój stan dobrobytu. Nie jest to paradoks, a oczywista prawda. Nie zawsze jednak tak było i można powiedzieć, że prawda ta występuje po raz pierwszy w rocznikach gospodarczych ludzkości, a to dlatego, że zagadnienie produkcji zostało rozwiązane.

W jaki sposób produkować dostateczną ilość towarów lub nawet więcej niż potrzeba, nie stanowi już zagadnienia. Tymczasem zaleca się w dalszym ciągu oszczędzanie, jako cnotę prywatną i publiczną, bez zdawania sobie jednak sprawy, że z chwilą, gdy problemat produkcji został rozwiązany, oszczędzanie, stosowane ogólnie i systematycznie, a polegające na zaspakajaniu potrzeb w mniejszym zakresie, aby więcej zaoszczędzać, jest ekonomicznie — katastrofą.

Dlaczego jednak oszczędzanie było zawsze koniecznością? Jest tu mowa o oszczędzaniu w znaczeniu gospodarczem, to jest o zbiorowem oszczędzaniu, jako o cnocie narodowej, a nie o oszczędzaniu, jako o formie indywidualnej przezorności. Zastosowanie zbiorowego oszczędzania w znaczeniu gospodarczem, naprzykład robienie oszczędności w epoce Benjamina Franklina miało na celu stwarzanie kapitału dla dalszego wytwarzania bogactw. Kapitał przyjmował postać narzędzi, maszyn, instalacyj energji, fabryk, kopalń, kolei i t. d. Jedynym celem powiększania kapitału w tej postaci jest zwiększenie produkcji towarów, które ostatecznie zaspakajają potrzeby ludzkie. Towary istnieją wyłącznie w tym celu, aby ludzie mogli korzystać z większej ilości dóbr, posiadać więcej, egzystować wśród obfitości, bez konieczności skrupulatnego rachowania się, oszczędzania i odmawiania swym potrzebom. Po wielu jednak latach oszczędzania może nadejść chwila, gdy posiadać się będzie kapitał dostateczny lub nadmierny, wskutek czego wytworzy się znaczna nadwyżka towarów konsumcyjnych. Wtedy oszczędzanie zbiorowe przestaje być wogóle zasługą i powstaje nowe zagadnienie. Nie będzie już chodziło o produkowanie większej ilości bogactw, ale zjawi się kwestja, w jaki sposób rozdzielić to, co można wytworzyć. Chwila ta nadeszła już w Ameryce. W każdej gałęzi, jaką poddamy obserwacji, możemy stwierdzić zdolności potencjalne do wytwarzania większej ilości towarów

ponad faktyczne zapotrzebowanie. Dotyczy to węgla, cegły, stali, towarów włókienniczych i odzieżowych, artykułów spożywczych, chemikalij, przedmiotów zbytku i t. d. Jeszcze przed kilku laty sprawa nadmiernego oszczędzania miała charakter mglistej idei. Obecnie jest ona dyskutowana, jako zagadnienie wielkiej doniosłości. Amerykanie muszą przestrzegać, aby wydawać i konsumować tyle, ile potrzeba dla zapewnienia biegu istniejącej machiny przemysłowej z wykorzystaniem jej idealnej zdolności, gdyż o ile konsumować się będzie tylko to, co jest gotowe, zjawi się bezrobocie, czego wynikiem będzie znów obniżenie konsumcji i załamanie się rytmu dobrobytu. Ale należy uważać jednocześnie, aby nie wzmagać amerykańskiej zdolności produkcyjnej szybciej, niż podnosi się zdolność konsumcji — uważać to znaczy, nie zwiększać naszego kapitału na niekorzyść istotnej zdolności nabywczej, gdyż jest to zjawisko analogiczne do uprawiania większej ilości roli od tej, jaką można obsiać, lub do zasiewania większej ilości, niż można zebrać.

Człowiek nie odziewa się w warsztat tkacki lub maszynę szewcką. Lecz potrzebuje materjałów włókienniczych i obuwia. Gdy ludzie posiadają dość kapitału pod postacią warsztatów tkackich i maszyn szewckich, byliby nierozsądni, gdyby pozbawiali się innych rzeczy, a wytwarzali jeszcze większą ilość warsztatów tkackich i maszyn szewckich. Postępując tak wiązaliby swą pracę w nadmiarze zdolności wytwórczej, która nie jest nikomu potrzebna i która jest marnotrawstwem, wynikającem z nadmiaru oszczędności, gdyż oszczędność ta jest niepodzielna i musi leżeć bezczynnie. Ludzie ci postąpiliby znacznie lepiej, gdyby oszczędzali mniej, a wydawali więcej pieniędzy na natychmiastowe zaspokojenie swych potrzeb.

Faktem jest, że obecnie Amerykanom znacznie łatwiej powiększyć swoją zdolność produkcyjną, aniżeli powiększyć rzeczywiste zapotrzebowanie na towary konsumcyj-

ne. Samo pożądanie towarów nie oznacza jeszcze faktycznego zapotrzebowania. Potrzeba musi być dostatecznie silna, aby zjawiła się chęć koniecznego wysiłku, przyczem warunki, umożliwiające zaspokojenie potrzeby muszą być tego rodzaju, aby sam wysiłek miał charakter produkcyjny.

Stale wzrastającą troską współczesnego przedsiębiorstwa jest zagadnienie, w jaki sposób podniecić faktyczne zapotrzebowanie, to jest nakłonić ludzi do robienia większych wysiłków w tym kierunku, aby więcej posiadać i konsumować. Sprzedaże na raty są właśnie oparte na tym motywie. Udzielmy komuś kredytu na lepszy dom w lepszem miejscu, na garaż i samochód, udzielmy kredytu na wszystkie artykuły, które są wyrazem wyższego poziomu życiowego, a na które, jak dotychczas sądził, że nie może sobie pozwolić — co wtedy uczyni? Czy wyrzeknie się takich przedmiotów jak dom, plac, samochód i t. d., ponieważ nie może sobie na nie pozwolić? Nie. W żaden sposób się na to nie zgodzi, jeżeli tylko będzie istniała pewna możliwość. Będzie więc myślał, o sposobach powiększenia swych dochodów. Oznacza to, że będzie robił wysiłki, aby produkować inne dobra, które będą równoważnikiem tych przedmiotów i że wskutek tego będzie wytwarzał więcej, aniżeli przedtem.

II

Wyzwolenie sił produkcji.

Z chwilą, gdy się zorjentujemy, że jedyny użytek bogactwa polega na jego skonsumowaniu, bądź bezpośrednio pod postacią podzielnych towarów, bądź pośrednio w tempie wolniejszem pod postacią środków produkcji, zapomocą których towary podzielne są produkowane, wtedy zrozumiemy, że ludzie są bogaci nie z tytułu tego, co posiadają, ale że miarą ich bogactwa jest ilość towarów, jakie konsumują. Ameryka z łatwością mogłaby być zaspo-

kojona liczbą 1.000.000 nowych samochodów rocznie zamiast 4.500.000, ale niezwłoczną konsekwencją takiego postawienia sprawy byłoby skurczenie się przemysłu automobilowego i pozbawienie pracy być może 2.000.000 ludzi. Nie posiadaliby oni zdolności nabywczej, czyli dalszym skutkiem takiego stanu rzeczy byłoby, że dana jednostka, potrzebująca samochodu i chcąca go nabyć, nie byłaby w możności go kupić.

W jaki sposób można stać się właścicielem samochodu? Zacznijmy od tego punktu. Aby mieć samochód, należy wytwarzać inne dobra, równoznacznej wartości, a po ich wyprodukowaniu należy je sprzedać. Któż je nabywa? Każdy, nie wyłączając tych co produkują samochody. Ale ponieważ ogół ludzi, przejęty duchem oszczędzania, odmawia sobie samochodów, 2.000.000 robotników samochodowych zostaje pozbawionych zajęcia. Nie mogą oni kupować dóbr, produkowanych przez daną jednostkę, mimo, że bardzo ich potrzebują. Wskutek tego dobra produkowane przez tę jednostkę, to jest towary, idee, usługi, a także pracę robotniczą, trudniej jest sprzedać, gdyż zapotrzebowanie na nie obniżyło się w tym samym stosunku, co i zapotrzebowanie na samochody. Dana jednostka może wogóle nie będzie w stanie sprzedać swych dóbr w dostatecznej ilości, aby zaspokoić najskromniejsze potrzeby życiowe i wtedy nie będzie mogła posiadać samochodu. Jedynem wytłumaczeniem będzie to, że inni ludzie, przejęci duchem samozaparcia, obchodzą się bez samochodów. Gdy ludzie, zamiast nabywać samochody, ulokują swe pieniądze w banku, nie przyniesie to korzyści. Oszczędzanie nie pomaga przemysłowi samochodowemu. Nie podtrzymuje ono rytmu zrównoważonej wymiany.

Dopóki nic nie wytrąca rytmu z równowagi, dopóki konsumcja i produkcja są w równowadze, niema granic dla dobrobytu, dla zaspokajania potrzeb ludzkich — nie istnieje stan nasycenia. W grę wchodzi tu nowa zasada. Polega

ona na tem, że konsumcja finansuje produkcję. Im więcej bogactw jest konsumowanych, tem bardziej zwiększa się ich ilość pod warunkiem, że siły produkcji zostały wyzwolone.

Niektórzy ludzie zdali sobie już sprawę z tego, że dobrobyt jest zjawiskiem konsumcji. Duże zyski, wysokie płace, nawet szybki wzrost kapitału, wykazują jedynie tempo, z jakiem ludzie konsumują bogactwa. Nie konsumują ich dlatego, że są bogaci, lecz są bogaci, gdyż je konsumują.

Więcej niż przed 75 laty francuski ekonomista Bastiat na łożu śmierci wygłosił do swych uczni następującą zasadę: „Ekonomja polityczna winna być rozpatrywana z punktu widzenia konsumenta". Przez ciemności dojrzał on wielkie światło. Idea polegała na tem, że właściwy cel ekonomiczny może polegać jedynie na korzyści konsumenta. Idea ta była zdrowa. Ale przez pół wieku nie mogła znaleźć gruntu. W Europie jeszcze go nie znalazła, wskutek fałszywych poglądów na kapitał, pracę, zyski, płace, producentów i konsumentów, ujmowanych klasowo oraz wskutek istniejącego wśród nich konfliktu.

W Ameryce idea ta przybrała już kształty realne. Jest to dorobek Ameryki w dziedzinie doświadczenia gospodarczego. Zjawiła się ona, nie wywierając żadnego wpływu na ogólne zasady zwane ekonomją pieniądza i zysków. Wszelka wymiana następuje pod postacią pieniądza, przyczem zachętą jest zysk tak samo, jak w innych przemysłowych społeczeństwach. Przeszkodą do dobrobytu w Ameryce, jak również i gdziekolwiekbądź indziej, nie było i nie jest ani „złowrogie" prawo pieniądza, ani „deprawujący charakter motywu zysku", ani też istnienie prywatnej własności. Cała różnica wynika z poglądów ludzi na właściwe użycie tych sił. Mimo to zjawiały się często propozycje usunięcia pieniądza i zniszczenia prywatnej własności, aby umożliwić ludziom swobodną produkcję i swobodną konsumcję.

Pomiędzy producentem a konsumentem nie istnieje żaden konflikt. Równie dobrze możnaby mówić o konflikcie między dwoma biegunami elektryczności. Istnieje natomiast konieczność wytwarzania drogą wysiłku tych dóbr, z których pragniemy korzystać, a wynikiem tego jest stan napięcia zupełnie taki sam w człowieku, który mieszka sam, przypuśćmy na wyspie morza Południowego, jak i na kontynencie wśród 120.000.000 ludzi, z którymi wspólnie zamieszkuje. Jedyna różnica polega na tem, że wśród 120 miljonów pracujących społem, jako społeczeństwo gospodarcze, musi istnieć podział wysiłków i podział użytkowania. Następnie trzeba zauważyć, że wymiana, pieniądz, kapitał, metoda, organizacja i system mają tendencję do stania się bezosobowemi i kryją w sobie obawę, że nadto wielka ilość waśni przy podziale utrudni wysiłek, ograniczy ilość, jaka pozostanie do podziału. Nauka o produkcji rozwija się szybciej, niż nauka o podziale. Jest to zupełnie naturalne. Wysiłek poprzedza użytkowanie.

III

Rozwój mechaniczny.

Dopiero, poczynając od roku 1900, umysł amerykański zaczął działać na terenie zagadnień ekonomicznych w sposób swoisty. Przedtem przytłoczony był pojmowaniem produkcji, jako zjawiska. Od tego czasu w coraz większym stopniu zaczęto kłaść nacisk na społeczne znaczenie produkcji i wskutek tej zmiany poglądu ujawnił się ten zdumiewający fakt, że w zależności od podkreślania społecznego znaczenia produkcji, sama ona będzie wzrastać proporcjonalnie *).

---

*) *W Roczniku Handlu Stanów Zjednoczonych z 1926 r. znajdujemy następujący ustęp:*

Poczynając od 1900 roku, nastąpił tak wielki i nieoczekiwany rozwój ludzkich sił produkcyjnych w przemyśle amerykańskim, że zaczyna on być uważany za zdarzenie przełomowe, za drugą rewolucję przemysłową. Przyczyna, dla której zagranicznym obserwatorom tak trudno zrozumieć ten rozwój, polega na tem, że traktują go jako zjawisko, a nie jako ideę.

W pierwszych 25 latach bieżącego stulecia ludność Stanów wzrosła ½ raza.

W tym samym okresie produkcja rolna, górnicza i przemysłowa, jak również ruch towarowy na kolejach powiększyły się 2½ raza.

Produkcja bogactw na głowę była w rzeczywistości znacznie większa od liczb wyżej przytoczonych. Liczba pracowników, zatrudnionych w rolnictwie, przemyśle, w kopalniach i przy transporcie kolejowym, wzrosła tylko o jedną trzecią, gdy wzrost ludności podniósł się ½ raza. Aby wyprodukować 2½ raza więcej bogactw w 1925 roku, w porównaniu z rokiem 1899, bez podniesienia produkcji na robotnika, trzeba byłoby wykonać pracę 43.000.000 ludzi, Ameryka dokonała tego jednak pracą 23.000.000 ludzi.

I nawet obecnie wzmożona siła produkcji na głowę nie przejawiła się w całej pełni. W czasie całego tego okresu dzień roboczy był stale skracany. Dane statystyczne pod tym względem nie są wprawdzie kompletne, ale wiemy, że

---

„W zaraniu historji Stanów postęp w znacznym stopniu wynikał z eksploatacji nowych bogactw naturalnych. Zwiększenia się wytwórczości w ostatnich dziesięcioleciach nie można już przypisać tej przyczynie. Nastąpiły wprawdzie nowe odkrycia minerałów, mianowicie nafty, ale to bogactwo przyrodzone zostało zmniejszone przez częściowe zużycie innych bogactw i przez konieczność rozszerzenia w miarę wzrostu ludności kultury rolnej na cokolwiek mniej wydajne ziemie. Główne czynniki, powodujące zwiększenie produkcji w ostatnich czasach mają swe źródło w pierwiastku ludzkim w przeciwieństwie do czynników przyrodniczych".

od 1910 roku godziny pracy we wszystkich gałęziach produkcji uległy skróceniu więcej niż o jedną dziesiątą. Pracując mniej i krótszą ilość godzin, liczba robotników większa o jedną trzecią wytworzyła 2½ raza więcej bogactw w 1925 roku niż w 1899. A więc wzrost siły produkcyjnej robotnika był większy od wzrostu rzeczywistej ilości wyprodukowanego bogactwa.

Porównanie roku 1925 z 1919 wykazuje wyniki jeszcze bardziej zdumiewające, gdyż okazuje się, że krzywa wydajności nietylko wzrasta stale, ale wzrasta w tempie przyśpieszonem.

Rozpatrując znów cztery wielkie działy — rolnictwo, górnictwo, przemysł i transport kolejowy, widzimy, iż produkcja w 1925 roku była prawie o jedną piątą większa od produkcji w 1919 roku i była wynikiem wysiłków robotników, których liczba była o 1.800.000 mniejsza. Pomimo, iż w tych czterech dziedzinach nastąpiło zmniejszenie liczby robotników, produkcja bogactw wzrosła o jedną piątą. Należy zwrócić uwagę, że wzrost we wszystkich wypadkach jest obliczany podług ilości, a nie wartości. Gdyby się brało wartość, podlegałaby ona wahaniom cen.

Cóż się stało z 1.800.000 robotników, zwolnionych z rolnictwa, górnictwa, przemysłu i transportu kolejowego? Zostali oni pochłonięci przez inne dziedziny życia gospodarczego. *) Jedynie w nowej gałęzi transportu samochodami

---

* *Po rozpatrzeniu wydajności produkcji w 1925 w porównaniu z 1900 rokiem Prezydjum Narodowej Konferencji Przemysłowej (National Industrial Conference Board) wypowiedziało następujący pogląd:*

„Jeżeli produkcyjność przemysłu wskutek mechanizacji (zastosowania instalacyj mechanicznych) będzie się posuwać w tym samym zakresie i stopniu przez 25 lat następnych, to przy końcu tego okresu potrzeba będzie jedynie 45 ludzi do wyprodukowania tego, do czego obecnie wymagana jest siła prawie 70 ludzi, a do czego przed 25 laty trzeba było zatrudnić 100 ludzi". Aczkolwiek obliczenie to może wydać się zbyt spekulatywne, to jednak nie przecenia ono za-

ciężarowemi zapotrzebowanie ich było większe, niż liczba wyżej podana. Wzrost pracowników w tej gałęzi w tym pięcioletnim okresie wyniósł prawie 2.000.000 ludzi.

Zmiany w rodzaju zatrudnienia robotników mają charakter stałego ruchu. Bez zmiany w zdolności produkcyjnej na człowieka, wzrost wytwórczości w rolnictwie, górnictwie, przemyśle i na kolejach o 2½ raza w ciągu 25 lat byłby niemożliwy dla dwuch powodów. Po pierwsze, nowych pracowników nie można byłoby znaleźć, gdyż do tych czterech działów działalności gospodarczej należałoby zaangażować jedną trzecią całej ludności; po drugie, gdyby ta ilość rąk roboczych została zmuszona do pracy w tych działach, nie byłoby nikogo do obsłużenia transportu samochodowego, budowania dróg, garażów, większej ilości domów, fabryk i mostów. Znaczy to, że gdyby nawet bogactwa zostały wytworzone, nie mogłyby być skonsumowane.

Dlaczego odbywa się ta intensywna mechanizacja przemysłu amerykańskiego? Maszyny nie są podarunkiem. Podobnie jak wszystkie inne dobra muszą być one wytworzone i gdyby nowe siły produkcji, tak pod względem rodzaju,

---

dziwiającego postępu, dokonywanego stale w dziedzinie mechanizacji i bardziej wydajnego skoordynowania wysiłku w procesach wytwórczych.

Proces mechanizacji pomnożył posiadane zapasy towarów konsumcyjnych i umożliwił szersze użycie wielu artykułów, poprzednio zaliczanych do kategorji przedmiotów zbytku, co dobitnie wyraża się we wzroście dochodów narodowych o przeszło 40% w porównaniu z 1914 rokiem. Płaca robotników przemysłowych, t. j. siła nabywcza robotnika przemysłowego o przeciętnej zapłacie tygodniowej — jest obecnie o ⅓ większa, niż w 1914 roku. Wzmożona mechanizacja miała i ten skutek, że wyzwoliła wielu, którzy inaczej ubiegaliby się o pracę ręczną w innych działach życia gospodarczego, dając im w ten sposób sposobność stania się bogatszymi nie tylko materjalnie, ale i kulturalnie, co pozwala na prowadzenie życia narodowego na szerszych podstawach. Dowodem tego jest liczniejsze uczęszczanie do szkół i uniwersytetów w ciągu ostatnich kilku lat.

jak i stopnia nie zostały wyzwolone, amerykański przemysł nie zostałby zmechanizowany w takiej mierze jak jest.

Niema nowych zasad w mechanice. Wszystkie maszyny są zbudowane na podstawie sześciu prostych mechanizmów: koła, bloku, równi pochyłej, śruby, dźwigni i klina, a całe ich działanie sprowadza się do dwuch ruchów — prostego i obrotowego. Pierwsze maszyny poruszane były siłą ręki lub nogi. Następnie człowiek zaprzągł do maszyny siły przyrody — wody i powietrza. Dopiero półtora wieku temu nauczył się jak je poruszać zapomocą siły parowej, co było początkiem okresu, który nazywamy erą przemysłową.

Nie ulega wątpliwości, że w amerykańskich maszynach niema nic osobliwego, z pewnością nic takiego, czegoby inne narody nie mogły skopjować, podobnie, jak Amerykanie rozpoczęli swą działalność od kopjowania maszyn innych narodów. Maszyna, jako taka, nie jest ani silniejsza, ani bardziej sprawna w klimacie amerykańskim, niż w innym. Wątpliwe jest twierdzenie, że Amerykanie używają maszyn w sposób sprytniejszy. Niema na to dowodów. Natomiast faktem jest, że Amerykanie używają więcej maszyn i w sposób bardziej intensywny od innych narodów. Dlaczego tak postępują? W tem leży właśnie główne zagadnienie. Postępują tak ponieważ posiadają swoistą filozofję bogactwa. Wprowadzając ją w życie, Amerykanie zaczęli patrzeć na maszynę pod innym kątem.

IV

Zagadnienie ilości.

Przedewszystkiem istniały już pewne charakterystyczne cechy myślenia i odczuwania, które musiały przetrwać raptowne zjawienie się industrjalizmu, kierowanego zagraniczną doktryną ekonomji politycznej. Przedstawiliśmy to już, jako dramat ducha, w którym odniosła triumf dostojność

rąk roboczych i umysłu, opartych razem na wierze, że względy ekonomiczne i społeczne muszą się pojednać. Wtedy ujęcie zagadnień ekonomicznych uległo istotnej zmianie. Niesposób jest powiedzieć, gdzie i skąd idee te wypłynęły. Był to podświadomy ruch umysłu w tym kierunku. To tu, to tam ktoś działał jak gdyby kierowany dwoma motywami. W każdym poszczególnym wypadku sam działający zapewne nie byłby w stanie określić, czy chęć zysku, czy inne względy spowodowały, że przejął się ideą ilości. Wielkie zwiększenie siły, mającej na celu wytwarzanie towarów w dużych ilościach, wpłynęło na obniżenie ich kosztów i zwiększenie spożycia. Wszystko jedno jakiemi kierowano się motywami. Idea ilości była ekonomicznie zdrowa. Przemysł amerykański przyjął ją, co spowodowało wielką zmianę poglądów.

Dawniej fabrykant zgadywał wysokość swych kosztów, dodawał do nich zysk, aby otrzymać cenę, a następnie zanosił modły do Boga, aby zjawiło się odpowiednie zapotrzebowanie, umożliwiające mu otrzymanie danej ceny. Dzisiaj jest stosowana zupełnie odwrotna taktyka. Fabrykant, którego celem jest duża produkcja, wychodzi z założenia, że zapotrzebowanie jest wielkie. Całe zagadnienie obraca się koło ceny. Aby obniżyć cenę, trzeba zredukować koszty własne. Aby zredukować koszty, trzeba mieć do czynienia z dużemi ilościami, na które trzeba oddziaływać większą energją, doskonalszemi metodami i bardziej przenikliwą pomysłowością. Wskutek tego koszt jest funkcją ilości. Im więcej — tem taniej. Zamiast dodawać zyski do kosztów własnych aby uzyskać cenę, obniża się koszty, aby mieć zyski z ceny, która była potrzebna, aby zwiększyć zapotrzebowanie. Różnica między ceną a kosztami własnemi może być mała, ale gdy małą liczbę pomnoży się wielokrotnie, ogólny zysk może być większy, niż poprzednio.

W zjawisku ilości kryje się niezwykły dylemat. Aby koszty własne były możliwie najniższe, należy zwiększać

ilość. Gdy produkcja przestanie wzrastać zaczną wzrastać koszty własne. Wyjaśnienie tego faktu zabrałoby zbyt dużo miejsca. W każdym bądź razie tak jest istotnie. Dla wielu przyczyn istnieje zawsze tendencja wzrostu kosztów własnych. W sposób naturalny idą one wzwyż. Aby je obniżyć, należy powiększyć ilość, aby koszty własne można było obniżać w dalszym ciągu, konieczne jest stałe zwiększanie ilości. Gdy nie dokona tego dany fabrykant, dokona inny. Współzawodnictwo zaostrza się stale.

Z rozważań powyższych łatwo można zrozumieć, dlaczego przemysł musi się zapatrywać na konsumenta pod innym punktem widzenia. Zapotrzebowanie przestało być tą potrzebą, która sama się wytwarzała i stukała do drzwi. Zapotrzebowanie równa się sile nabywczej konsumenta. Potencjalność jej może być obliczona w sposób naukowy. Przeciętną siłę nabywczą konsumenta otrzymamy przez podzielenie sumy całkowitych dochodów narodowych, podanej przez Skarb Stanów Zjednoczonych, przez liczbę ludności. Jest to suma pieniędzy, która może być wydana na wszystkie towary. Konsumentem jest każdy. Niezależnie od tego kim jest dana jednostka, nie ulega najmniejszej wątpliwości, że jest ona konsumentem. Żyjący z płacy lub pensji — są konsumentami. Stanowią oni zbiorowo największy zespół siły konsumcyjnej. Z nimi jest ściśle związana ilość. Zapotrzebowanie, a raczej bardzo znaczna jego część, jest ukryte w dolarze, znajdującym się w kieszeni pracownika. Dwa dolary reprezentują podwójne zapotrzebowanie i t. d.

Kto wkłada dolara do kieszeni pracownika? Oczywiście przemysł.

W jaki sposób zamiast jednego może włożyć dwa dolary, aby zwiększyć zapotrzebowanie? Poprostu przez podwojenie jego siły produkcyjnej.

Z tego poglądu na zapotrzebowanie wynika nowe zapatrywanie na maszynę w stosunku do robotników.

Dawniej istniał pogląd, że maszyna jest urządzeniem zastępującem robotnika. Kapitalista nie miał innej opinji o tej sprawie. Jeżeli koszt maszyny i jej obsługi był niższy od kosztów pracy ręcznej, wtedy mówiono, że czynność maszyny była zyskowna. Wprowadzano więc maszynę i pozbywano się robotników. Dlatego też robotnicy zajęli tak wrogie stanowisko względem maszyn oszczędzających pracę i dlatego industrjalizm przez cały szereg lat był okrutnym mirażem. Potęga — wypływająca z posiadania, koncentrowała się na szczytach piramidy społecznej, a brak i nędza u jej podstawy.

Robotników pozbywano się. Ci, których zastąpiła maszyna, tracili swą siłę nabywczą. Wprawdzie maszynowy proces wytwarzania obniżał cenę towarów, co w ostatecznym rezultacie wzmagało zapotrzebowanie, zwolnieni zaś robotnicy zostawali ponownie przyjmowani do obsługi maszyn, w międzyczasie jednak, oczekując na tę zmianę, robotnicy otrzymywali wielkie cięgi, a współzawodnictwo o miejsca było tak duże, że obniżano płace zgodnie ze starą zasadą popytu i podaży. W ten sposób przez długi okres czasu przemysł maszynowy miał tendencję do obniżania faktycznej i względnej siły nabywczej pracownika.

Widząc te przejawy i nie będąc w możności wyobrazić sobie innych wyników, socjalistycznie usposobieni ekonomiści obwinili maszyny. Jakież bowiem korzyści osiągano ze zwiększenia produkcji bogactw zapomocą maszyn, jeżeli w myśl istniejących wtedy przekonań ubóstwo nieuchronnie wzrastało w tym samym czasie? Ekonomista szwajcarski Sismondi wynalazł przeciwko maszynom następujący sławny argument. Przypuśćmy na chwilę, że w Anglji byłoby możliwe wykonywanie każdego rodzaju pracy zapomocą siły pary, wtedy sam król przez przekręcenie korby raz dziennie mógłby wytworzyć taką ilość bogactw, jaką przedtem poddani jego produkowali zbiorowym wysiłkiem. W tych warunkach cała praca byłaby wykonywana przez

króla tym jednym ruchem korby, a wszyscy ludzie, niezależnie od ich stanowisk, staliby się jego „paupranni".

Powyższa fantazja nie może ilustrować żadnej zasady gospodarczej. Jest ona po pierwsze poglądem niesłychanie naiwnym na siłę mechaniczną, jako zjawiającą się wprost, bez potrzeby jej wynalezienia, nie wymagającą nadzoru, napraw i wykonania, a po drugie, jest dowodem istnienia fatalnego poglądu, że maszyny zastępują robotników. Poglądy takie tłumaczą się tem, że ekonomiści, którzy ustalili prawa dla epoki przemysłowej, nigdy nie zrozumieli istoty siły mechanicznej ani pod względem gospodarczym, ani społecznym i nigdy nie umieli wyobrazić sobie możliwości, jakie ma przed sobą uprzemysłowione społeczeństwo.

V

Oszczędzaj człowieka — korzystaj z maszyny.

Pogląd amerykański na to zagadnienie polega na tem, że maszyny nie mogą zastąpić robotników. Amerykanie rozumieją, że pozbawiając się robotnika jako producenta, traci go się również jako konsumenta. A jako konsument jest on niezbędny. Brak zatrudnienia, niegdyś troska wyłącznie robotników, staje się dziś troską przemysłu i handlu. Zagadnienie, w jaki sposób utrzymać i zwiększyć siłę nabywczą pracownika, staje się przedmiotem badań naukowych.

Wskutek tego maszyny są słusznie uważane za środek do rozszerzenia siły produkcyjnej pracownika celem zwiększenia jego siły konsumcyjnej. Tania robocizna nie jest już aktywem, gdyż potrzeby źle płatnych robotników są wtedy z konieczności ograniczone. Niewykwalifikowani robotnicy stanowią marnotrawstwo wysiłków ludzkich. Wyszkolenie pozwala znacznie więcej wytworzyć przy użyciu tego samego czasu i wysiłku, a wskutek tego znacznie więcej konsumować. Koszt kopania rowu ręcznie przez robotników,

otrzymujących dol. 2.50 dziennie, może być taki sam, jak koszt kopania maszyną, obsługiwaną przez robotników, pracujących w rękawiczkach i zarabiających po dol. 10 dziennie — koszt na yard sześcienny wykopanej ziemi będzie taki sam. Ale w drugim przypadku mamy do czynienia z wysoką wydajnością na człowieka, którego wartość, jako konsumenta równoważna jest wartości czterech kopaczy ręcznych.

Na kilka lat przed wojną widywało się jeszcze robotników, przenoszących na plecach surówkę żelazną i bloki stalowe ze składów do pieców. Pracowali oni po 12 godzin, zarabiając po dol. 2.50 dziennie. Było to wynagrodzenie odpowiednie do wykonywanej pracy.

Obecnie tę ciężką pracę wykonywają krany z magnesami. Jedna taka maszyna wykonywa pracę 60 do 70 ludzi. Gdyby dwuch ludzi, obsługujących te maszyny, otrzymywało tę samą zapłatę, jak wówczas gdy nosili ciężar na swych plecach, wtedy możnaby powiedzieć, że maszyny zastępują robotników. Ale płace robotników, obsługujących maszyny wynoszą obecnie od siedmiu do ośmiu dolarów za ośmiogodzinny dzień pracy. Jest to zajęcie odpowiedzialne i bardziej produkcyjne. Ale co się stało z pozostałymi robotnikami? Oni również zaczęli wykonywać pół-wykwalifikowaną pracę przy obsłudze maszyn, zależnie od zdolności; płace ich również wzrosły, gdyż praca przez nich wykonywana stała się bardziej produkcyjna.

Mechanizacja przemysłu amerykańskiego nie usuwa pierwiastka fachowości. Przeciwnie, na szczytach wymagana jest coraz większa fachowość, a na nizinach coraz mniej roboty ciężkiej. W przemyśle samochodowym w samem Detroit pracuje więcej fachowych robotników, niż w całym przemyśle samochodowym w Europie. Są wśród nich konstruktorzy, warsztatowcy, specjaliści od budowy maszyn, specjaliści od fabrykacji narzędzi, modeli i sprawdzianów, rytownicy szablonów i pracujący w mechanicz-

nych laboratorjach badawczych. A w fabrykach, obsługujących cały ruch, zatrudnione są tysiące pracowników, którzy przedtem byli i mogliby pozostać na zawsze niewykwalifikowanymi robotnikami.

Ktoś może powiedzieć, że przemysł amerykański obdarzony był wyobraźnią. Ktoś powie, że tego rodzaju postępowanie było koniecznością. Podaż tanich rąk roboczych zmniejszała się, płace ulegały podniesieniu, przemysł więc ze względu na koszty własne był zmuszony znaleźć sposoby, aby z pomocą sił mechanicznych wykonywać większą ilość pracy od tej, która była dokonywana rękami ludzkiemi. Innemi słowy, zjawia się pytanie, czy wydajność była przyczyną wysokich płac, czy też wysokie płace spowodowały wydajność. Wszystko to jednak jedno. Zapewne oba te czynniki weszły w grę. Widzimy wszakże, że znajduje tu zastosowanie zasada:

Oszczędzaj człowieka i korzystaj z maszyny.

Jest to język, którym przemawia cały przemysł amerykański. Typowym tego wyrazem jest ustęp odezwy, skierowanej do przemysłu przez fabrykantów i konstruktorów urządzeń transportowych, którzy obecnie stanowią samodzielną gałęź wytwórczą:

„W wielu przedsiębiorstwach i wielu działach przemysłu strata materjału o znikomej wartości uważana jest za wielkie przestępstwo, podczas gdy na marnotrawstwo pracy ludzkiej nie zwraca się zupełnie uwagi. Nie jest to ani logiczne, ani ludzkie, ani korzystne. Marnotrawienie sił ludzkich przez zatrudnianie ich przy pracy nieprodukcyjnej, podczas gdy maszyny mogą dokonać pracy tej szybciej, lepiej i taniej niema żadnych argumentów dla obrony. Lepszy sposób — amerykański sposób — polega na skoncentrowaniu robotników na pracy wydajnej za wyższą zapłatę i na pozostawieniu żelazu i stali, pod postacią urządzeń transportowych, funkcji przenoszenia materjałów".

Doskonałym tego przykładem jest fakt, że najlepiej

prosperującemi przemysłami lub, jeśli chodzi o daną gałąź przemysłu, najlepiej prosperującemi zakładami, mającemi najniższe koszty własne, najwyższe zyski, przewagę nad konkurentami są te, które w najmniejszym stopniu marnotrawią materjał ludzki. A jest to oszczędność najwyższego stopnia — rodzaj oszczędności, zastępujący oszczędność, polegającą na skrupulatnem rachowaniu się i samozaparciu.

VI

Pięćdziesięciu ujarzmionych niewolników na jednego obywatela Stanów Zjednoczonych.

Z chwilą, gdy ludzie zaczynają rozkazywać siłom maszyn, pozwalających na swobodne rozszerzenie pracy ich samych, wtedy zjawia się przyroda jakoby nowa siła wyzwolona. Wzrost sił mechanicznych w Stanach Zjednoczonych w ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat ma charakter jak gdyby kosmiczny. Okres przemysłowy trwał już sto lat, mimo to nikt nawet w przybliżeniu nie mógł sobie wyobrazić, że zawierał on w sobie następujące nieograniczone wprost możliwości:

W 1899 roku moc silników przemysłu amerykańskiego wynosiła 10.000.000 koni mechanicznych. Na każdego robotnika przypadały wówczas przeszło 2 konie mechaniczne, stosunek ten był uważany za bardzo wysoki i był istotnie największy w świecie. Mówiąc o silnikach, mamy na myśli jedynie maszyny, wytwarzające energję, a nie maszyny poruszane, czyli konsumujące energję.

W roku 1925 moc silników amerykańskiego przemysłu wynosiła 37.735.000 koni mechanicznych, a przeliczona na każdego robotnika wynosiła 4,5 konia mechanicznego.

Jeżeli przyjmiemy, że moc jednego konia mechanicznego równa się dziesięciokrotnej mocy człowieka, to okaże się, że w samym tylko przemyśle wytwórczym pracuje siła mechaniczna równoznaczna sile 377.350.000 posłusznych nie-

wolników mechanicznych, pracujących wyłącznie dla Amerykanów. Ilość ta przekracza przeszło trzykrotnie ludność Ameryki. I to tylko w zakładach przemysłowych.

Łączna moc silników w zakładach przemysłowych, górniczych oraz elektrycznych w 1925 roku wynosiła około 73.373.000 koni mechanicznych.

Jest to równoważnik 733.730.000 posłusznych niewolników. Ale to jeszcze nie wszystko. Parowozy kolejowe mają moc 26.000.000 koni parowych, równoznaczną mocy 260.000.000 niewolników pociągowych.

W rolnictwie amerykańskiem pracuje 5.000.000 koni mechanicznych równoznacznych z mocą 50.000.000 niewolników rolnych.

Wreszcie 23.000.000 samochodów osobowych i ciężarowych, przy przeciętnej mocy każdego z nich 20 koni mechanicznych, zawiera 460.000.000 koni mechanicznych, co odpowiada sile 4.600.000.000 chińskich kulisów do wożenia ludności i rozwożenia towarów.

Liczby te trudno sobie wyobrazić, są one jednak wyrazem tych zmian przeogromnej doniosłości, które nastąpiły w ciągu ostatnich 25 lat.

Poczynając od roku 1899, liczba koni mechanicznych silników w zakładach przemysłowych, górniczych i elektrycznych powiększyła się pięciokrotnie. Liczba koni parowych w parowozach wzrosła cztery razy. Liczba koni mechanicznych w rolnictwie może podwoiła się. Co zaś do samochodów, to przed 25 laty wogóle ich jeszcze nie było.

W roku 1925 cała suma koni mechanicznych łącznie z samochodami wynosiła 564.000.000, czyli była równoznaczna z 5.640.000.000 niewolników ludzkich.

W roku 1925 cała suma koni parowych razem z samochodami wynosiła 564.000.000, czyli była równoznaczna z 5.640.000.000 niewolników ludzkich.

Ludność całej kuli ziemskiej wynosi około 1.750.000.000. W ciągu 25 lat Ameryka, mówiąc językiem sił mechanicz-

nych, przeszło potroiła tę ludność. W tem kryje się przyczyna wzrostu. Ameryka wytworzyła energję mechaniczną równą prawie pięćdziesięciu posłusznym niewolnikom na głowę ludności!

Pewne skutki łatwo jest uwidocznić drogą statystyki, lub też wyrażając je zrozumiałemi nazwami. Są jednak inne skutki tak dziwne, że dla nich nie posiadamy jeszcze nazw odpowiednich. Istnieje więc skutek, dotyczący czasu — głęboki i zadziwiający, z istnienia którego dopiero z trudnością zaczynamy zdawać sobie sprawę. Skutek ten jest tego rodzaju, iż wydaje się, jakby czas uległ zmianie, a nikt o tem nie wiedział, jak gdyby ziemia poczęła się obracać szybciej i jak gdybyśmy posunęli zegary przypuszczając, że źle idą.

Maszyna zmieniła tempo życia. Każdy o tem wie, a mimo to, jak mało myślimy o doniosłości tej przemiany. Patrzymy na zegarki. Widzimy, iż idą one, jak przedtem. Żadne zmiany nie zaszły w mechanizmie astronomicznym. Życie, mimo to, posuwa się znacznie szybciej. Nie mierzmy go jednak zegarem, a mierzmy czasem, potrzebnym obecnie do wykonywania czynności, przenoszenia się z miejsca na miejsce, tempem, z jakiem konsumujemy towary, które poprzednio nie mogły być skonsumowane, gdyż nie mogła być wyprodukowana dostateczna ilość na czas dla każdego, i porównajmy z ilością czasu, jaki był potrzebny do wykonania tych wszystkich funkcyj przed dwudziestu pięciu laty. Jeżeli zastosujemy ten miernik, to zauważymy, że obecna nasza doba trwa, być może, 30 do 40 godzin.

VII

Skutki tempa życia amerykańskiego.

Tempo życia amerykańskiego jest tak znacznie szybsze, niż w Europie, iż można nieomal powiedzieć, że Amerykanie żyją w innym wymiarze czasu. Teraz należy wy-

jaśnić, w jaki sposób szybkość, tempo, skrócenie czasu potrzebnego do wytwarzania, podziału i konsumowania bogactw, wszystko jedno jak to nazwiemy, wpłynęły na zmianę podwalin życia ekonomicznego. Szczególnym skutkiem nowego układu stosunków jest wielka zmiana zasadniczej funkcji pieniądza.

Musimy wszakże dokładnie ustalić, co mamy na myśli, gdy mówimy o zasadniczej funkcji pieniądza. Jego historja jest następująca. Pieniądz z początku miał jedynie wartość miejscową, występował pod postacią małych przedmiotów, naprzykład paciorków, lub zębów z kości słoniowej, które ludzie przyjmowali wzamian za każdy rodzaj towarów. Było to zapoczątkowanie oszczędzania pieniądza, zamiast prymitywnego oszczędzania w formie towarów, czyli zamiana towaru na towar. Z chwilą, gdy pieniądz został ustalony w idealnej substancji złota, nabrał on cech ogólnych, jako kapitał i jako środek do oszczędzania.

Ekonomiści twierdzą obecnie i twierdzili dawniej przez długi czas, że pieniądz nie jest bogactwem, gdyż nie może być ani zjedzony, ani nie można się weń ubrać, ani też nim ogrzać. Nigdy jednak nie twierdzili, że pieniądz nie jest kapitałem, zawsze patrzyli na pieniądz, jak na kapitał, co pozwalało im, naturalnie, na wygłaszanie poglądu, że kapitał nie jest bogactwem. Faktem natomiast jest, że złoto, jako uniwersalny pieniądz, był bogactwem. Była to idealna forma bogactwa. Gdy posiadało się złoto, miało się władzę nad bogactwem w każdej postaci, aż do wartości złota, mierzonego towarami. Nie ulega wątpliwości, że nie można ani jeść, ani ubierać się w złoto. Natomiast nigdy nie był głodny, ani bez odzieży człowiek, posiadający złoto i żyjący w cywilizowanem społeczeństwie. Potentaci handlowi dawnych czasów nie mieli do swej dyspozycji kredytów bankowych. Banki nie istniały, byli jedynie lichwiarze, którzy bogactwa swe trzymali w złocie i pożyczali je pod warunkiem, że wzamian za dwie monety otrzymają trzy.

Gdy powstały banki, zjawiła się nowa forma kapitału, zwana kredytem. Bankier wydawał jako zaświadczenie banknoty i każdy uważał je za równie dobre, jak złoto, gdyż w każdym czasie mógł je oddać bankierowi, który je wymieniał na złoto. W rzeczywistości bankier wydawał więcej banknotów, aniżeli był w stanie odrazu wymienić na złoto. Wychodził z założenia, że nigdy wymiana nie będzie wymagana jednocześnie i tak było w rzeczywistości, dopóki wszyscy byli przeświadczeni, że banknoty były równie dobre, jak złoto, i mogły być wymienione na złoto. Gdy jednak zjawiły się wątpliwości, to wtedy wszyscy odrazu zwracali się o wymianę banknotów na złoto, a bankier zmuszony był zamknąć swój bank. Zdarzało się to dosyć często. Mimo to bankowość istnieje w dalszym ciągu, gdyż banknot przedstawiał zbyt dużą dogodność w porównaniu ze złotem, aby go chcieć utracić.

Ujmując rzeczy dokładnie, można powiedzieć, że kredyt oznacza siłę bankiera nietylko wypuszczania banknotów zamiast złota, ale wypuszczania większej ilości papierów od posiadanego złota. Sytuacja taka została wywołana koniecznością. Handel rozwijał się w tempie znacznie szybszem od przyrostu złota, a ilość złota nie była wystarczająca do prowadzenia interesów światowych.

Ponieważ nie było wątpliwości, że przywilej bankiera będzie nadużywany i ponieważ bankierzy stawali się niewypłacalni, państwo wmieszało się w tę sprawę, oświadczając: „Wypuszczanie pieniędzy papierowych ponad zapas złota jest słuszne. Interesy nie mogą być w inny sposób prowadzone. Jednak musi być wprowadzony pierwiastek bezpieczeństwa. Zawsze należy mieć w ręku pewien procent złota, powiedzmy, połowę lub jedną trzecią sumy pieniędzy papierowych, znajdujących się w obiegu".

Takie było pochodzenie rezerwy złota, na której istota bankowości obecnie się opiera. Od tego czasu banki w regularnych odstępach czasu podawały do wiadomości, jaka

ilość pieniędzy papierowych jest w obiegu i jaką ilość złota posiadają w swych skarbcach na zabezpieczenie banknotów. I aczkolwiek każdy wiedział, że ilość banknotów przekraczała dwu lub trzykrotnie ilość złota, jaką bankier posiadał, i orjentowano się dobrze, że, gdyby wszystkie banknoty były przedstawione naraz do wymiany, nie byłoby to możliwe do wykonania, nie wytwarzało to jednak żadnych trudności. Każdy znał procedurę, rozumiał jej konieczność i zdawał sobie sprawę na podstawie doświadczenia, że nie kryła w sobie czynnika niebezpieczeństwa. Banknoty nigdy nie były przedstawiane jednocześnie do wymiany na złoto. Złoto znajdowało się w jednem miejscu. Banknoty były w stałym obiegu z rąk do rąk, dokonywając niekończącej się wymiany w życiu codziennem.

Obecnie okazuje się, że złoto posiada nową funkcję. Jest ono podstawą kredytu bankowego. Ponieważ szerokie wykorzystanie tej funkcji poszło w bardzo szybkiem tempie, użycie złota, bądź jako monety zdawkowej, bądź jako kapitału zmniejszyło się. Wielcy kupcy zostali obaleni lub zrujnowani przez kupców konkurentów, pracujących na zasadach kredytowych.

Następnie kredyt bankowy, oparty na rezerwie złota, znajdującego się w skarbcach bankierów, zaczął pełnić dwie odrębne funkcje. Jedna z nich przybrała formę obrotu zdawkowego, to jest kursowania banknotów z rąk do rąk zamiast złota. Druga polegała na czystej funkcji kapitału. Należy to wyjaśnić.

VIII

O funkcji pieniądza jako kapitału.

Przypuśćmy, że mamy do czynienia z fabrykantem. Musi on pożyczać w banku duże sumy pieniędzy do celów obrotu zdawkowego, to jest dla nabywania surowców i płacenia tygodniowej robocizny. Tych pieniędzy potrzebuje on jedynie na krótkie okresy czasu — na tydzień, miesiąc,

lub może na trzy miesiące. W tem tempie, w jakiem materjały są przerabiane, są one sprzedawane i z sum, otrzymanych z tego tytułu, zwraca się pieniądze, pożyczone z banku. Natomiast, gdy fabrykant pragnie zbudować nową fabrykę, wtedy wyłania się nowa sprawa. Możliwe, iż kredytu, uzyskanego na ten cel nie będzie można spłacić w okresie krótszym, niż dziesięcioletni. Na tem polega różnica. Kredyt, uzyskiwany wyłącznie na okres kilku tygodni, jako pieniądz zdawkowy, celem nabywania surowców i płacenia robocizny, może być nazwany kapitałem płynnym. Stale jest w obiegu, wydaje się go i wydają ci, którzy go otrzymują. Kredyt zaś przeznaczony na budowę fabryki może nosić nazwę kapitału nieruchomego, gdyż na okres szeregu lat jest unieruchomiony w cegłach, wapnie, urządzeniach i może być spłacony tylko w wolnem tempie, małemi porcjami z rocznych wpływów przedsiębiorstwa.

Bankier musi być bardzo ostrożny, aby nie udzielać zanadto wiele kredytu pod postacią nieruchomego kapitału, gdyż o ile tej zasady nie przestrzega, nie będzie posiadał dostatecznej ilości kapitału płynnego, przeznaczonego do dokonywania codziennych tranzakcyj, to jest dla celów pieniądza zdawkowego: nabywania materjałów i dokonywania wymiany towarów wśród ogółu. Jeżeli niema kredytu płynnego w dostatecznej ilości, wtedy sytuacja staje się niewygodna. Powiedzmy, że zjawiają się pogłoski, że pieniądz jest zły, że pieniądze papierowe nie są równoznaczne i stale ktoś się zgłasza o wymianę banknotów na złoto. Bankier nie może dokonywać wtedy wymiany na złoto bez uciekania się do rezerw złota, a nie może ich ruszyć, gdyż stanowią one zabezpieczenie wszystkich kredytów przez niego udzielonych. Staje się niewypłacalny. Nie może uskuteczniać swych wypłat. Gdy wiele banków znajduje się jednocześnie w tej samej sytuacji z powodu udzielenia zbyt dużego kredytu na kapitał nieruchomy, wytwarza się panika.

Dawniej zdarzało się to co jakiś czas pod koniec okresu wielkiego rozkwitu, i wtedy bankierzy z Wall Street obwieszczali publicznie:

„Musimy się zatrzymać. Nie możemy budować więcej kolei, fabryk lub centrali energji, zużyliśmy cały nasz kredyt, który można było przeznaczyć na takie zasadnicze cele. Nie możemy dokonywać tego rodzaju prac, dopóki nie zaoszczędzimy trochę więcej".

Wtedy wszystko zatrzymywało się i następował okres bezrobocia, mniejszego wydawania i większej oszczędności, dopóki rezerwuar kredytowy nie został napełniony nowym kredytem, który mógł być używany na tak zwane inwestycje stałe.

W rzeczywistości niema takiego zjawiska, jak stałe inwestycje. Niema stałej formy wytworzonego bogactwa. Koleje, fabryki, centrale energji, maszyny — wszystko to ulega zniszczeniu, jednak są to zasadnicze inwestycje, wymagające kredytu długoterminowego. Reprezentują one kapitał nieruchomy.

Gdy sytuację tę zbadamy bliżej, to zauważymy, że jedyna różnica między płynnym a nieruchomym kapitałem polega na czasie. W jednym przypadku pożyczający stale zwraca kredyt do banku; w ciągu roku ten sam kredyt może być użyty wielokrotnie. W drugim przypadku, gdy kapitał zużyty jest na budowę fabryki, nie będzie on zwrócony w ciągu roku i wskutek tego nie można go użyć, powiedzmy, dziesięciokrotnie w tym czasie.

Teraz staje się jasne, że jeżeli zredukujemy czas potrzebny do wykonania zasadniczych inwestycyj, to kredyt ten wcześniej jest zwracany bankowi, wskutek tego w tym samym stopniu zmniejsza się różnica, istniejąca między użyciem kredytu na cele płynne i stałe.

Aby dowieść przemożnego wpływu czasu, wyobraźmy sobie, że przedsiębiorca budowlany jest w możności w ciągu jednego dnia zbudować dom, sprzedać go i otrzymać

zań zapłatę. W tym przypadku przedsiębiorca nie będzie wogóle potrzebował kredytu nieruchomego, nie jest to przykład fantastyczny, ma on tylko takie pozory.

Popatrzmy na rzeczywistość. Ktoś zamierza założyć przedsiębiorstwo przemysłowe. Czego do tego potrzeba? Placu, budynków, maszyn, personelu, udoskonalonego produktu, wreszcie — rynku zbytu. Słuszne jest przypuszczenie, że przed upływem czterech lub pięciu lat od chwili poczynienia wkładów, kapitał nie zacznie się zwracać pod postacią wpływów z czynności wytwórczych. Jest rzeczą zupełnie możliwą, że przez pewien czas pracować się będzie ze stratą. Wtedy, rzecz prosta, istnieje potrzeba kredytu długoterminowego, to jest kapitału nieruchomego, podlegającego zwrotowi, naprzykład w ciągu dziesięciu lat, jeżeli będziemy obliczać ostrożnie.

Przypuśćmy jednak, że można wybudować fabrykę, zaopatrzyć ją w potrzebne urządzenia, zebrać personel, rozpocząć produkcję i znaleźć odpowiedni rynek zbytu w ciągu siedmiu miesięcy. W tym przypadku, oczywiście, kredyt będzie potrzebny na znacznie krótszy okres czasu, gdyż jego spłata rozpocznie się przed upływem roku z wpływów bieżących.

Tempo takie jest obecnie zupełnie możliwe. Jedną z wielkich nowych fabryk samochodowych we Flint, w Stanie Michigan, jest Oakland-Pontiac, która zbudowana została kosztem 15.000.000 dolarów. Po siedmiu miesiącach od chwili założenia fundamentów pod fabrykę, zaczęto wypuszczać serjami gotowe samochody. Inna fabryka samochodów, nawet większa, rozpoczęła produkcję po 200 dniach od chwili założenia fundamentów.

Ponieważ kapitał pracujący może być obecnie uruchamiany w ciągu miesięcy, podczas gdy przedtem potrzeba było na to lat, cały układ stosunków ulega zmianie. Kredyt do celów inwestycyjnych potrzebny jest na znacznie krót-

szy okres czasu. Staje się on szybciej produkcyjnym i samolikwidującym się, szybciej jest spłacany, szybciej może być użyty do finansowania innych celów inwestycyjnych, jeżeli jest stosowane podobnie prędkie tempo. Zjawisko to podobne jest do pomnażania kredytu inwestycyjnego. Można to ująć w inny sposób. Przemysł o szybkiem tempie stwarza nowy kapitał wielokrotnie szybciej, aniżeli był on kiedykolwiek stwarzany przedtem.

Gdy zacznie się rozważać skutki „przyśpieszenia" czasu na życie ekonomiczne, to widzimy, że otwierają się szerokie perspektywy.

Poczynając od 1922 roku, koleje wydały w ciągu czterech lat 3.000.000.000 dolarów celem udoskonalenia transportu. Czas przebiegu pociągów został skrócony, towary są przewożone szybciej i pasażerowie mogą liczyć na ich szybsze otrzymywanie. Była to inwestycja 3.000.000.000 dolarów na skrócenie czasu. Skutek był taki, jakby ta suma wielokrotnie powiększona została raptownie dodana do kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. Minister Hoover, po zbadaniu sytuacji, oświadczył:

„Stwierdziliśmy, że sami kupcy drzewni byli w możności dokonywać tranzakcyj z zapasem przeciętnie mniejszym o 4.000.000.000 stóp kwadratowych, niż było to możliwe przed sześciu laty. Można to uważać jako oszczędność kapitału, wynoszącą 200.000.000 dolarów w tej jednej tylko gałęzi przemysłu".

IX

O produkcji bogactw i sile konsumcji.

Podobny wynik osiągnął cały przemysł, wszystkie przedsiębiorstwa, aż do handlu detalicznego włącznie. W zapasach była unieruchomiona mniejsza ilość pieniędzy, gdyż zapasy we właściwym terminie mogły być szybko do-

pełniane. Z tej sytuacji wytworzył się układ stosunków, dla którego dotychczas nie znaleziono właściwej nazwy. Pewne pismo przemysłowo-handlowe ogłosiło konkurs na znalezienie nazwy. Powszechnie nazywa się to nabywaniem „z ręki do ręki". Detalista kupuje od hurtownika tylko wtedy, gdy czegoś natychmiast potrzebuje, tak samo postępuje hurtownik w stosunku do fabrykanta. Fabrykant stali, naprzykład, znajduje na swem biurku w poniedziałek ilość zamówień, która mu pozwala na prowadzenie fabryki do wtorku wieczorem. Gdyby stało się to przed kilku laty, byłby śmiertelnie przerażony, gdyż był przyzwyczajony do posiadania zapasu zamówień na tygodnie, miesiące, a może nawet — na rok zgóry. Po południu poczta przynosi kilka nowych zamówień, następnego dnia rano znów kilka dalszych, co umożliwia nieprzerwane prowadzenie zakładu.

Wszystko to oznacza, że mniejsza ilość kapitału leży martwa na półkach lub w składach. Wskutek tego do dokonywania interesów potrzeba daleko mniejszej ilości kapitału.

Zagraniczny obserwator, wyjaśniający przyczyny dobrobytu amerykańskiego, podaje obfitość kapitału, jako jedną z głównych przyczyn. Zazwyczaj stawia on tę przyczynę na pierwszem miejscu. I istotnie, gdy obserwuje się powierzchownie, to można mieć wrażenie, że Ameryka posiada nieograniczone kapitały. Tymczasem, używając ich w szybszem tempie od innych narodów. Ameryka ma rok rocznie stale do dyspozycji około 2.000.000.000 dolarów do wypożyczania innym narodom.

Rzadko kto zastanawia się nad tem, skąd zjawia się ten kapitał. Nie spada on z nieba, ani nie jest wyrzucany z łona ziemi, ale zjawia się dlatego, że Amerykanie stwarzają go dwa lub trzy razy szybciej od innych narodów. Szybciej, to znaczy, że dokonywają pracy w krótszym czasie.

Wyobraźmy sobie, że żyjemy na planecie bez czasu i że życie jest wieczne. W tym przypadku nie miałoby żadnego znaczenia, jaką ilość samochodów wyprodukujemy w okresie nazywanym obecnie dniem lub rokiem. Moglibyśmy wyprodukować jeden na tysiąc lat i ktoś mógłby czekać na własny samochód miljon lat, lecz jeśli życie byłoby wieczne, a czas nie egzystował, to znaczyłoby to to samo, co otrzymać go dziś.

Powróćmy teraz do pojęcia czasu i pamiętajmy, że ilość ludzi, którzy będą mogli korzystać z samochodów w ciągu swego życia, znajduje się w prostym stosunku do tempa, w jakiem są one produkowane. Koszt samochodów znajduje się również w prostym stosunku do czasu, potrzebnego na ich wytworzenie. Bardzo trudno jest myśleć o cenie, nie wiążąc jej z pojęciem czasu. Produkcja na człowieka nie może służyć za miernik. Właściwym dopiero miernikiem jest człowieko-godzina. I tu znów wracamy do pojęcia czasu.

Produkcja masowa jest systemem, zapomocą którego surowce mogą ulegać obróbce w możliwie jak najkrótszym czasie. Jest to przyczyna, dlaczego koszty są niskie. Czas— to koszt. Przy ruchu nieprzerwanym zaoszczędza się na czasie, wskutek tego zaoszczędza się na koszcie.

Dyrektor Buick Motor Company wyjaśnia, w jaki sposób w ciągu lat piętnastu produkcja samochodów wzrosła o 1400% przy zwiększeniu liczby robotników tylko o 10% i powiększeniu zajmowanej powierzchni podłogi o 25%.

„W żadnem miejscu naszej fabryki niema dostatecznej ilości powierzchni, aby pomieścić dzienną produkcję jakiejkolwiek ze skończonych części z wyjątkiem ram. Należałoby zbudować całą serję budynków, gdybyśmy chcieli trzymać takie zapasy. Czasem tylko materjał dzienny zostaje dostarczony w wigilję dnia jego zużycia. Gdy przewożone materjały lub części są wyładowane z wozów cię-

żarowych i bezpośrednio potem dostarczone do punktów, w których będą użyte, to unika się zwykłego transportu z magazynu do maszyny. Jeżeli niema miejsca do składania towarów między maszynami, to opłata za lokal, obciążająca koszty materjału i części, jest niższa. Dawniej potrzeba było 18 dni od chwili, w której koło zostało dostarczone do malarni, aż do zupełnej gotowości. Obecnie w ciągu czterech godzin od chwili dostarczenia do malarni koło zakłada się do samochodu".

Przedtem między maszynami stały długiemi szeregami wózki. Jeden pracownik napełniał wózek, który następnie był posuwany do sąsiedniej maszyny. Ale wózki reprezentowały materjał w stanie statycznym, gdyż nie poruszały się w sposób nieprzerwany w czasie i przestrzeni. Obecnie nie mamy do czynienia z wózkami. Maszyny znajdują się bliżej od siebie i gdy robotnik skończy swą pracę z materjałem — posuwa go do następnego robotnika.

Wynikiem tego procesu oszczędzania czasu, powtarzającego się w tysiącach szczegółów, jest to, że Towarzystwo obraca swym kapitałem dziesięciokrotnie szybciej, niż przedtem. Oznacza to, że potrzebuje tylko jedną dziesiątą kapitału obrotowego, jako pieniądza zdawkowego — na każde 1000 samochodów produkowanych, w porównaniu do dawniejszego zapotrzebowania.

Działając w płaszczyźnie nowego pojmowania znaczenia czasu, a przedewszystkiem jego wpływu na koszty produkcji, amerykański przemysł w coraz szerszym zakresie stwarza własny kapitał w miarę swego rozwoju. Z tych wpływów bieżących buduje on fabryki i maszyny lub zastępuje stare nowemi, w celu przepuszczenia większej ilości produkcji w jednostkę czasu. Te inwestycje są dziś tak szybko dokonywane, tak szybko stają się produkcyjnemi, że rozwój tego samofinansowania się postępuje w stosunku geometrycznym.

X

O kontroli interesów przez Wall Street.

W miarę uniezależniania się przemysłu pod tym względem, może on obchodzić się bez zorganizowanych finansów na Wall Street. Wielkie przedsiębiorstwa, które dawniej korzystały z kredytów Wall Street, obecnie pożyczają tam swoje nadwyżki, aby uzyskać ich czasowe oprocentowanie. Faktyczna ilość kapitału, zajętego w przemyśle, zwiększa się. Również i stosunek jego do ilości pracowników ulega powiększeniu. Kapitał na robotnika w górnictwie wynosi 10.500 dolarów, w transporcie kolejowym 8000 dolarów. w przemyśle 5250 dol. W stosunku jednak do ilości bogactwa produkowanego Amerykanie zużywają coraz mniej kapitału, uważając jedynie, aby sam kapitał był bardziej produkcyjny.

Równolegle z tem wiąże się nabywanie „z ręki do ręki", ograniczanie ilości zapasów, szybsza cyrkulacja kapitału obrotowego w przedsiębiorstwach, sprzedaż towarów konsumentowi, gdy są one jeszcze w trakcie procesu wytwórczego, wszystkie te czynniki obniżają znacznie wielkość kredytów, potrzebnych do prowadzenia przemysłu i handlu.

Niema żadnej tajemnicy co do obfitości kapitału amerykańskiego. Oszczędzanie czasu pozwala Amerykanom na wytwarzanie kapitału w szybszem tempie od jakiegokolwiek innego narodu — umożliwia prowadzenie interesów z minimalną ilością kapitału. Amerykanie nie uważają maszyn za środki, służące do oszczędzania pracy, są one środkami do oszczędzania czasu. Są one puszczane w ruch ze zrozumienia wartości czasu.

Wszystko to znajduje swoje odbicie na rynku kapitałów. Dawniej zagadnieniem Wall Street było znalezienie kapitału dla interesów. Dziś zagadnienie sprowadza się do tego, w jaki sposób znaleźć interesy dla kapitału. Wall Street ma większą ilość kredytu do udzielenia, aniżeli prze-

mysł i handel amerykański jest w stanie zużyć, mimo ich ogromnej ekspansji. W tym fakcie znajdujemy wytłumaczenie, dlaczego Wall Street tyle pieniędzy lokuje w pożyczkach zagranicznych. Ponieważ zmniejszyło się zapotrzebowanie przedsiębiorstw na kredyt, Wall Street straciła na swem znaczeniu. Kiedyś, Wall Street, jako bankier i wierzyciel, kontrolowała duże przedsiębiorstwa. Dziś — te więzy tyranji zostały zerwane.

Są to nowe fakty nowych czasów. Dokąd one zaprowadzą? Do jakich czasów zmierzamy obecnie?

Nie jest rzeczą łatwą dać na to odpowiedź. Ale już obecnie można zaobserwować, że dużą ilość czasu zaoszczędzamy dla nas samych. Godziny pracy są krótsze. Powrót do dziesięciogodzinnego dnia pracy lub pełnego sześciodniowego tygodnia byłby ekonomiczną katastrofą. Czemu? Gdyż ludzie nie mieliby dosyć czasu do skonsumowania tych ogromnych ilości podzielnych towarów, które zjawiły się dzięki wyzwolonym siłom produkcji.

PODZIAŁ

I

„Twoje, moje i nasze".

A teraz jaka część tego bogactwa przypada na każdego z nas? W jaki sposób można to określić? Podział jest celem ostatecznym, ale nie może być ustalony w sposób naukowy. Podziały przyrody są, o ile nam dotąd wiadomo, nienaukowe. Podział Reubena, dotyczący praw ziemi i wody, wywołał wielkie wstrząsy, gdyż był despotyczny. Tak być musiało. Zyski i płace, jako miary wartości, są dowolne, można to natychmiast stwierdzić, gdy tylko zaczniemy sprawdzać, jaka część należy do kapitału i co jest warta praca.

Największym bodaj błędem myśli ekonomicznej było przypuszczenie, że może istnieć nauka podziału bogactw. Może istnieć filozofja podziału, która ujmuje zjawiska gospodarcze nie jako prawdę, lecz jako poszczególne punkty w splocie wydarzeń, za któremi jest jednak zawsze dalszy widnokrąg. Ameryka tworzy u siebie tego rodzaju filozofję, która jest jednym z dorobków amerykańskiej rzeczywistości ekonomicznej.

Zagadnienie podziału zaczyna się przy pierwszym objawie ludzkiego współdziałania. Wówczas dopiero zjawia się coś do podziału, gdy dwuch lub więcej ludzi łączy swe siły we wspólnym wysiłku do osiągnięcia wyniku, którego żaden z nich, działając zosobna, nie byłby w stanie osiągnąć.

Jeśli chodzi o przezwyciężenie prostej trudności, jak naprzykład podniesienie kamienia przez dwuch ludzi w ce-

lu odkrycia skarbu, to równy podział jest prawem przyjaźni. Należy jednak pamiętać, że nawet w tym prostym wypadku zasada jest złożona. To, co zrobili dwaj ludzie, nie jest prostym wynikiem podwójnego wysiłku każdego z nich. Pracując oddzielnie, jeden po drugim, i niezależnie od siebie, mogli nieosiągnąć żadnego wyniku, wykonali jednak zadanie przy wspólnym wysiłku. Ich siła połączona jest większa niż suma ich sił indywidualnych. Jeśli się rozdzielą, tajemnicza siła współdziałania ginie. Gdy rozpoczną działać razem, zjawia się zaczątek organizacji. Część skarbu, jaki wydobyli, nie należy więc do żadnego z nich jako jednostki, lecz do niewidzialnej nowej istoty, która jest połączeniem tych ludzi — do społeczeństwa.

A teraz wyobraźmy sobie, że kamień jest tak wielki, że nietylko dwuch, ale nawet dziesięciu ludzi nie może go poruszyć z miejsca. Przychodzi trzeci człowiek i poddaje myśl zastosowania siły mechanicznej. Wynajduje on dźwignię, zapomocą której nasi dwaj ludzie, pracując pod kierunkiem wynalazcy, z łatwością poruszą kamień z miejsca. W jaki sposób należy w tym wypadku skarb podzielić. Wprowadziliśmy pojęcie idei i kapitału. W jaki sposób mają być one wynagrodzone? Jaka część przypada na nie w stosunku do tych dwuch ludzi, którzy wnieśli tylko pracę swych rąk? A co będzie z narzędziem? Czy pewna część skarbu nie przypada również na narzędzie? A wreszcie, do kogo ono należy, choć wszyscy trzej włożyli weń swą pracę?

Trzeci człowiek, który dał ideę, może powiedzieć: „Narzędzie jest moje i mnie się należy zapłata za korzystanie z niego. Jest ono moje z dwuch powodów. Przedewszystkiem ja je wymyśliłem, powtóre, podczas gdy je robiliśmy, co nam zajęło trzy miesiące czasu, ja wam dawałem pożywienie, ubranie i mieszkanie. A więc za wszystko, co włożyliście w wykonanie narzędzia, otrzymaliście

już zapłatę, poza zapłatą nic wam się ze skarbu więcej nie należy; i tak zarobiliście dosyć, gdyż bez mojego pomysłu, mojego narzędzia, nie mielibyście nic. Dzięki mnie praca wasza stała się produkcyjna".

Dwaj pierwsi ludzie odpowiadają: „Bez naszej pracy nie byłbyś w stanie stworzyć narzędzia i następnie użyć go do zdobycia skarbu. Tylko praca ręczna może doprowadzić do bogactwa. Dlatego też my, robotnicy, powinniśmy korzystać z całego wyniku".

Sprzeczając się w ten sposób, nie dojdą oni nigdy do porozumienia. W wysiłkach swych byli zgodni. Zwiększywszy dzięki współdziałaniu swą siłę w celu osiągnięcia wyniku, dającego się podzielić, natychmiast rozchodzą się znowu i jako jednostki zaczynają się kłócić. Jeśli pierwsi dwaj zechcą zabić kapitalistę i zawładnąć skarbem, to mogą to uczynić, lecz wówczas niszczą to, co jest więcej warte, niż sam skarb, a mianowicie — źródło idei. Jeśli z drugiej strony kapitalista daje dwum pierwszym tylko zarobek, zatrzymując resztę dla siebie, niszczy on chęć robotników do współdziałania, a to jest również bardziej cenne niż skarb.

II

Nierozsądna dyskusja.

Taka dyskusja, zawsze w tej samej zasadniczej kwestji, jest tym złym duchem, który od samego początku istnienia nowoczesnego przemysłu zagrażał społeczeństwom przemysłowym, opartym na zasadzie zbiorowego wysiłku. Jak każdy zły duch, posiada swe źródła w złych namiętnościach i braku inteligencji.

Gdyby każdy poszczególny człowiek posiadał swe własne środki produkcji — rolnik swą ziemię, rzemieślnicy swe narzędzia, nie byłoby zatargów o wartość każdego rodzaju wysiłku w stosunku do innych, nie byłoby systemów

płac i zagadnienia podziału wytworzonych bogactw. Istniałyby tylko zagadnienia wymiany. Życie ekonomiczne płynęłoby wówczas inaczej, byłoby idyllą, bardzo może piękną i pożądaną, lecz jako fantazja — niemożliwą. Przy takim układzie społeczeństwa możnaby utrzymać przy życiu nie więcej, niż jedną czwartą część obecnie istniejącej ludności.

W Ameryce, gdzie każdy pragnący ziemi mógł ją zawsze z łatwością otrzymać, niema takich zagadnień podziału w dziedzinie rolnictwa, jak w przemyśle. Zagadnienia rolnictwa są głównie zagadnieniami wymiany. Lecz w przemyśle, którego środki wytwarzania, szczególnie w Ameryce, są tak drogie, tak różnorodne pod względem metod i organizacji, pojedyńcza własność jest naogół niemożliwa. Własność zbiorowa, jak i zbiorowość wysiłku jest tutaj konieczna.

Porównajmy kowala małomiasteczkowego z robotnikiem w nowoczesnej fabryce samochodów, kującym wał. Kowal robi go ręcznie. Jego kapitałem, poza jego zręcznością, jest kuźnia, którą sam zbudował, kowadło, młot, kleszcze, trochę węgla, surowiec, szopa. Wykucie wału zajmuje mu conajmniej jeden dzień, a po skończeniu roboty liczy za nią tyle, ile mu się zdaje, iż warta jest jego umiejętność, jego czas i materjał.

Kowal w fabryce samochodów, stojąc przed młotem pneumatycznym, podnosząc i opuszczając dwutonnową babę za pociśnięciem guzika, wykuwa wały z szybkością — jeden na minutę. Żelazo przynoszą mu rozpalone do białości; kładzie go na kowadle i wprowadza w ruch młot, poruszany siłą, dostarczaną z centralnej siłowni. Nie wynalazł on tej maszyny i nie zbudowałby jej w ciągu całego swego życia. Gdy maszyna zepsuje się, inna zjawia się natychmiast na jej miejsce. Gdyby posiadał ją na własność w swej kuźni, nie mógłby z niej korzystać, a nawet prawdopodobnie nie mógłby jej sprzedać drożej niż wy-

nosi wartość metalu, gdyż nadaje się ona tylko w jednem jedynem miejscu, gdzie stanowi cząstkę całej serji urządzeń mechanicznych.

Wysokość kapitału, przypadająca na robotnika kującego wały, nie ogranicza się bynajmniej do kosztu potężnej maszyny, która przed nim stoi. Za nim znajduje się cały łańcuch skoordynowanych ogniw, ciągnących się aż do miejsca, w którem zjawia się wał; przed nim znów łańcuch skoordynowanych ogniw aż do miejsca, w którem zjawia się gotowy samochód, zawierający ten wał. Następnie samochód musi być sprzedany, istnieje więc inna olbrzymia organizacja, która zajmuje się sprzedażą. Jeśli sprzedaż się nie uda, nie będzie nic do podziału. Nad tem wszystkiem roztacza się nauka organizacji, o której nasz robotnik wie mało lub nic.

Zastanówmy się teraz nad tem, jaka część z całości wyrobu samochodu ma przypaść robotnikowi, który wykuł wał na maszynie, której nie wynalazł, której nie mógłby użyć jako kowal we własnej kuźni, na maszynie poruszanej siłą, której nie wytworzył i z materjału, który mu dostarczono w stanie nagrzania do białości? Jaka część przypada na niego, gdy jego dzieło stanowi jedno z tysiąca ogniw, składających się na wytwarzanie samochodów w wielkich ilościach przy zastosowaniu naukowych metod, których prawdopodobnie nawet nie stara się zrozumieć? Tak oto wygląda jedna z części tego zagadnienia podziału, która dotyczy robotnika.

Gdyby nawet wszystkie czynniki były stałe, to wówczas byłoby rzeczą niemożliwą określić dokładnie wartość pracy tego jednego robotnika. Obliczanie takie wymagałoby pracy analitycznej kalkulatorów, której koszt wielokrotnie przekroczyłby koszt wykucia wału; a gdyby nawet udało im się zrobić takie obliczenie, to i tak okazałoby się, że obliczenia te znacznie różnią się między sobą. Wyobraźmy sobie teraz takie obliczenie dla tysięcy różnych

operacyj danego zakładu, przytem żaden z czynników nie jest stały. Przypuśćmy zresztą, że znajdziemy liczbę, możliwie dokładną, która będzie wyrażała wartość pracy wykucia danego wału. W jakich jednostkach będzie wyrażona ta wartość? Czy może w pieniądzach? Ale wartość nabywcza pieniądza jest przecież zmienna. A może w wartości produktu, czyli jako określona część całkowitej wartości samochodu? A któż wie, jaka jest wartość samochodu dziś i jaka będzie jutro?

Wartość jest jednym tylko momentem równowagi w potoku niezliczonych sił, lub też abstrakcją. Żadne pojęcie nie zaprzątało bardziej umysłów ekonomistów, jak wartość. Więzili je oni wielokrotnie w tem lub owem określeniu po to tylko, by im się znów wymykało, przychodziło im nawet na myśl, aby wyraz „wartość" raz na zawsze skasować. Angielski ekonomista, Jevons, proponował to zupełnie poważnie.

Ponieważ w żadnym wypadku niepodobna określić poszczególnej wartości pracy ręcznej, przeto nie tędy prowadzi droga do rozwiązania zagadnienia podziału. Spróbujmy podejść do niego inną drogą. Weźmy całość wytwarzanego bogactwa i podzielmy ją podług jakiejś racjonalnej zasady na części: tyle to na kapitał, jako procenty i zyski, tyle dla robotników, tyle na rezerwy lub na powiększenie kapitału i t. d. Oczywiście zjawi się zaraz pytanie, na czem ma polegać nasza racjonalna zasada?

Nad tem to właśnie pytaniem głowią się ciągle ekonomiści. Rozpoczęli oni od tego, że usiłowali określić źródła bogactwa, twierdząc naogół, że są niemi ziemia, kapitał i praca. Dotychczas z przyzwyczajenia używają oni wyrazu ziemia, mając na myśli wogóle przyrodę; początkowo mieli na myśli tylko ziemię, gdyż nauka ekonomji, bierze swój początek od chwili, gdy rolnictwo było głównem zajęciem, a rzemieślnik nie był nawet uważany za wytwórcę. Pod kapitałem rozumieli oni wszystko to, zapomocą

czego ziemię uprawiano. Pod pracą rozumieli oni początkowo wyłącznie pracę chłopów. W miarę rozrostu przemysłu, pojęcia te nabierały szerszego znaczenia i obecnie ziemia oznacza wszelkie bogactwa naturalne; kapitał oznacza wszelkie możliwe środki wytwórcze, jak fabryki, urządzenia, surowce, kredyt i pieniądze; wreszcie praca oznacza zarobkujących zarówno na roli, jak i w fabrykach.

Nikt oczywiście nie zaprzeczy, że ziemia, kapitał i praca we wszystkich tych znaczeniach są źródłami bogactwa. Nie są one jednak jedynemi źródłami. Jest rzeczą wprost dziwną, że ekonomiści tak rzadko uważali idee za źródła bogactwa. A jednak można twierdzić, że właśnie idee stworzyły wszystkie nowoczesne bogactwa. Niewątpliwie, praca ręczna potrzebna była do uzewnętrznienia tych idei, lecz bez idei połowa ludności przemysłowej nie istniałaby. Nie mogłaby istnieć. Nietylko nie istniałaby, jako ludność przemysłowa, lecz nie mogłaby istnieć wogóle. Należy zawsze pamiętać, że najwymowniejszym faktem ostatnich 125 lat był wzrost ludności, umożliwiony jedynie dzięki przemysłowi.

Ekonomiści, doszedłszy do przekonania, że ziemia, kapitał i praca są źródłami wszelkiego bogactwa — idee rzadko w ich mniemaniu stanowiły część pojęcia „kapitału", przystąpili do określenia prawa najmu, prawa zysku, prawa płac; wszystko to jednak było dowolne, gdyż niepodobna było określić wartości względnych. Niektórzy z nich twierdzili, że kapitał ma najważniejsze znaczenie, powinien więc być wynagrodzony najpierw, gdyż bez kapitału robotnicy powróciliby do życia pierwotnego. Nie mogli jednak określić, jakie mianowicie wynagrodzenie należy się słusznie kapitałowi. Bo i jak mogliby określić? Inni znów twierdzili, że robotnicy są najważniejsi, gdyż bez nich ziemia byłaby bezużyteczna; sam kapitał nie mógłby jej uczynić produkcyjną. Adam Smith, twórca konserwatywnej doktryny ekonomicznej w Europie, po-

wiedział, że robotnicy są rzeczywistem źródłem bogactwa; proponował on jednak nie podział stosunkowy, lecz naturalne prawo płac, które było ceną rynkową na robociznę. jak na każdy inny towar, ceną regulowaną warunkami popytu i podaży. Karol Marx, twórca skrajnie radykalnej doktryny ekonomicznej Starego Świata, twierdził, że robotnicy są jedynem źródłem bogactwa i proponował zniszczyć kapitalistów, inteligencję, wszystkich tych, którzy nie wykonywali pracy ręcznej i którzy jego zdaniem byli pasorzytami, żyjącemi z robotników i wyzyskującymi ich.

Spór zatrzymuje się znów na tym samym beznadziejnym punkcie, o którym mówiliśmy, przytaczając przykład trzech ludzi, którzy podnosili kamień, aby wydobyć skarb: jeden z nich wniósł ideę i kapitał, dwaj pozostali — pracę ręczną. A więc i ta droga nie prowadzi do nauki podziału, bo zresztą takiej drogi wogóle niema.

Nauka w tym wypadku polega na metodach i środkach. Podział jest tranzakcją, zawieraną z życiem, ze względu na jego cele. A jakie są te cele? Ostatecznego celu nie znamy. Wiemy tylko to, czem nie jest cel życia. Oczywiście nie żyjemy po to, by produkować. Celem zwiększenia produkcji jest wzbogacenie życia, uwolnienie go od obaw i potrzeb. Idealizm nie jest nauką. Wiara w możność udoskonalenia stosunków między ludźmi również nie jest nauką. Myśl o wspólnym dobrobycie jest przedewszystkiem uczuciem. Nauka zysku może istnieć, jeśli będzie chodziło o czystą arytmetykę prywatnego zysku; lecz w wypadku pracy bez zysku, jeśli komu chodzi o dobrą opinję u współrodaków, nie może być mowy o nauce. Podział zmierza do urzeczywistnienia ludzkich marzeń lub z nich wypływa. Może on być regulowany przekonaniami, których nikt jeszcze nie uznaje. Dlatego też nie może tu być mowy o nauce. Może być jedynie mowa o sztuce podziału, o jego filozofji i tem właśnie należy się zająć.

III

Czynniki twórcze.

W pracy nad stwarzaniem bogactwa bierze udział kilka czynników, które należy rozróżniać. Przedewszystkiem więc udział przyrody: ziemia, minerały, gazy podziemne, wilgoć, słońce, pory roku, energja materji, cudowna zasada życia, utrzymanie gatunku i podział. Na szczęście ziemi nie trzeba za nie płacić. Ona lubi być eksploatowana.

Następnie mamy udział pracy ręcznej robotnika. Robotnik może w tej fazie pozostać na stałe, lub też może przejść do innej. Zależy to głównie od jego temperamentu lub zdolności. Niema specjalnej kasty roboczej. Ta lub inna praca jest udziałem każdego normalnego człowieka. Niedawno pewien Anglik, zwiedzający Stany Zjednoczone, był zapytany przez studentów znanej Amerykańskiej uczelni, jaka, jego zdaniem, istnieje różnica pomiędzy Szkołami Amerykańskiemi, a szkołą w Eton lub Harrow. W odpowiedzi zapytał on, ilu z nich zamierza zająć się business'em. Okazało się, że wszyscy mieli ten zamiar. Każdy z nich miał już coś na widoku.

„Oto i różnica"—odparł Anglik— „gdybym zadał takie pytanie w Eton lub Harrow, dowiedziałbym się wprawdzie, że pewna liczba studentów zamierza zająć się business'em. Większość jednak myśli o polityce lub dyplomacji, o armji lub drodze naukowej, o pracy administracyjnej lub zarządzaniu majątkami ziemskiemi lub wreszcie o urzędach".

Rozpatrzmy teraz udział kapitału. Przypuśćmy dla prostoty, że kapitał przedstawia wszystkie środki wytwórcze, jak bogactwa naturalne, ziemię, kopalnie, energję, maszyny, organizacje i t. p., wraz z kredytem pieniężnym, który niemi kieruje. Należy zauważyć, że kapitał w Ameryce przedstawia coraz rzadziej własność indywi-

dualną, natomiast coraz częściej i w coraz szerszym zakresie stanowi własność zbiorową. Towarzystwo akcyjne, jako ośrodek wielkich przedsiębiorstw, stało się symbolem zbiorowości; wiele drobnych strumieni kapitału tworzy wielkie jezioro.

Posiadanie akcyj przez konsumentów jest bardzo rozpowszechnione, zwłaszcza akcyj towarzystw użyteczności publicznej, wytwarzających światło, ciepło i energję; klienci tych towarzystw stają się akcjonarjuszami. Równie rozpowszechnione jest posiadanie akcyj przez pracowników. Należy zauważyć, że w miarę rozpowszechniania się tego rodzaju posiadania, własność i zarządzanie coraz bardziej wyodrębniają się.

Zarządzanie staje się obecnie oddzielną instytucją samą w sobie, opartą na nowych zasadach. Wychodzi ono z innych założeń niż robotnicy lub kapitał. Łączy te dwa czynniki, wprowadzając trzeci — punkt widzenia konsumenta, który jest wszystkiem, przedstawia społeczeństwo, a to ostatnie posiada prawa udziałów w podziale nadwyżki zysków. Wypływa to z takiej samej zasady, jak w przypadku dwuch ludzi, którzy połączyli swe wysiłki, aby podnieść kamień. Żaden z nich oddzielnie nie mógłby go podnieść i odkryć skarbu. Dlatego też żadna część skarbu nie należy do żadnego z nich oddzielnie, lecz do obu razem, jako do społeczeństwa spożywców.

Mamy wreszcie udział wyobraźni — idee. Idee nie są wynagradzane oddzielnie, z wyjątkiem wypadków, gdy wynalazca ideę swą opatentuje i sprzedaje na zasadzie wyłączności. W większości jednak wypadków idee są oddawane przy pracy bez zastrzeżeń; człowiek, mający wiele pomysłów, niezależnie od tego czem się zajmuje, staje się zwykle kierownikiem, a w końcu posiadaczem. Wynagrodzenie to przypada mu nie wyłącznie za pomysły, lecz za zdolność przyczyniania się do rozwoju nauki i zrozumienia produkcji.

A oto udział społeczeństwa. Można dyskutować nad tem, w jaki sposób społeczeństwo, jako jednostka wyższa od jednostek, z których się składa, przyczynia się do wytwarzania bogactw, ale w każdym razie wiemy, że tak jest. I nietylko wiemy, ale uznajemy jego prawo udziału w korzyściach, poza tem, co jego członkowie otrzymują w postaci procentów, zysku i zarobków. Społeczeństwo jest całym organizmem.

Nikt z nas oddzielnie nie jest społeczeństwem, tworzymy je wszyscy razem. Prawo udziału społeczeństwa w ogólnej produkcji bogactwa nie ulega wątpliwości, gdyż daje ono podstawy tej sile, która wynika ze zbiorowości. Poza tem posiada ono swe własne braki i potrzeby. Oddzielni członkowie społeczeństwa nie posiadają cech ciągłości; społeczeństwo te cechy posiada. Życie społeczeństwa znacznie wybiega w czasie poza okres życia jednostki, dlatego też musi ono rządzić zarówno teraźniejszością, jak i przyszłością. Przyszłe cele i interesy społeczeństwa mogą niekiedy nie kolidować z obecnemi celami i interesami jednostek. Społeczeństwo musi stale dokonywać dwojakiego rodzaju inwestycyj: jednych dla teraźniejszości, drugich dla przyszłości. Musi też posiadać środki po temu. A skądże ma te środki czerpać, jak nie z ogólnej produkcji bogactwa? Oświata jest jedną z inwestycyj społeczeństwa dla przyszłości. Sam koszt tej oświaty przedstawia już poważny udział w podziale wytwarzanego bogactwa.

Już samo rozróżnienie tych udziałów wystarczy, aby się przekonać, że są one wzajemne. To też absurdem byłoby rozprawianie o ich względnem znaczeniu. Rozpatrywane jako funkcje — są różne, lecz jako udziały są nierozdzielne. Służą one sobie wzajemnie, tak jak organy w każdym mechanizmie lub organizmie, działając stosownie do praw rytmu, harmonji i natężenia. Chodzi tylko o to, jak podzielić wynik.

Idee symfonji ekonomicznej społeczeństwa nie są nowe. Znajdziemy je w literaturze ekonomicznej, zarówno konserwatywnej, jak radykalnej i utopijnej. Załamywały się one jednak zawsze na punkcie podziału bogactw.

Nowością w ujmowaniu przez Amerykanów owego podzielnego wyniku jest zdecydowana chęć doprowadzenia impulsu społecznego do zwycięstwa na gruncie zdrowego business'u. Aby się o tem przekonać, trzeba tylko spojrzeć na charakterystyczny amerykański podział bogactw pod trzema postaciami, mianowicie pod postacią zarobków, zysków i korzyści spożywców. Łatwo zauważyć wyraźną zmianę poglądów w każdym poszczególnym wypadku, tak, iż można powiedzieć, że ruch ten ogarnia całą umysłowość Amerykanów.

IV

Rozwiązanie zagadnienia „pańskiej" własności.

Narody Europejskie przedewszystkiem starają się poznać amerykański sposób ujmowania zagadnienia płac. Trudności, jakich doznawały w tej dziedzinie, mają za sobą całą historję. Nasz sposób ujmowania tego zagadnienia jest nowoczesny, dostosowany do nowych czasów, czego one nie rozumieją, gdyż dotychczas nie zerwały z czasami feudalizmu. Kapitalista z dziedzictwa jest u nich dotychczas panem i posiadaczem własności, tak jak ongiś był wyłącznie właścicielem ziemi; zarobkujący są dotychczas jego podwładnymi, pamiętającymi, że byli eksploatowani dla zysku.

Jest to ciekawa historja. Gdy między panem a podwładnym były kiedyś tego rodzaju stosunki, że pan posiadał ziemię, a naród do niej należał, zamiast, żeby ziemia należała do niego, wyzyskiwanie robotników było bardzo łatwe. Było nawet objawem zrozumiałym. To, co ludzie

wytwarzali ponad własne potrzeby utrzymania, czyli nadwyżka ich pracy, należało do pana i było tem, co on i jego otoczenie mogli zużyć, czyli pożywienie, ubranie, uzbrojenia, zamki. Wszystko to było zyskiem, należącym do pana. Lecz oto zjawił się przemysł. Pan staje się kapitalistą, jako symbol dziedzicznej potęgi posiadania, z tem samem uczuciem w stosunku do narodu i tą samą świadomością, że ma prawo zabierania całego zysku z pracy robotników, prawa wynikającego z faktu posiadania i dostarczania środków produkcji.

Lecz tu zjawiło się nowe zagadnienie. Dotychczas nadwyżkę stanowiły przedmioty, które pan, lub jego rodzina, sami mogli zużytkować. Ale z chwilą zjawienia się przemysłu, sytuacja zmieniła się. Cóż bowiem może on zrobić z dziesięcioma tysiącami par obuwia lub pół miljonem yardów sukna? Przemysł maszynowy produkuje w wielkich ilościach. Aby osiągnąć zysk, musi on towary te sprzedać. Ale komu? Przecież nie swym własnym poddanym, którzy tego kupić nie mogą. Sam zada sobie nawet pytanie: czyż mogą ludzie kupować nadwyżkę do nich należącą? Skąd wezmą na to pieniędzy? Mają przecież tylko swe zarobki, które zaledwie wystarczają im na życie. Jeśli podwyższy im zarobki, aby mogli kupić tę nadwyżkę, to będzie to równoznaczne z oddaniem jej za darmo. A wtedy cóż się stanie z zyskiem? Pan będzie miał tylko to, co może zużyć sam, naród zaś dostanie resztę. Nie widzi on w tem oczywiście żadnej korzyści, ani sensu. Jest zresztą przekonany, że gdyby ludzie mieli tyle, to przestaliby pracować. Sądzi, iż dostatek zdemoralizowałby ich lub przyczynił się do zbytniego rozmnażania się. Bądź co bądź ma do czynienia z nadwyżką, której nie może ani zużyć sam, ani sprzedać swym ludziom, chyba, że odda im zpowrotem.

Gdy jednak zastanowił się, to rozwiązanie tej zagadki okazało się zupełnie łatwe, choć może nietrwałe. Miano-

wicie, sprzedaż nadwyżki na rynkach zagranicznych, zdala od własnego narodu, a więc zamiana nadwyżki na złoto. Stąd też pochodzi handel zagraniczny i jego rozwój w europejskim systemie industrjalizmu; handel ten polegał nie na sprzedaży jedwabiu, błyskotek i przedmiotów zbytku, ale na sprzedaży towarów powszechnego użytku, na które zapotrzebowanie wśród tych, którzy je wytworzyli, nigdy się nie zmniejszy.

W rozumowaniu swem właściwie popełniał dwa błędy. Pierwszy z nich tkwił w przekonaniu, że jeżeli ludziom będzie się dobrze działo, to przestaną pracować. To błędne pojęcie, wynikające z traktowania pracy jako przekleństwa, jest głęboko zakorzenione w ekonomicznych doktrynach Starego Świata.

Ekonomista List, proponując taryfy protekcyjne, aby uczynić Niemcy potężnem państwem przemysłowem, powiedział, że gdy ludziom zacznie się powodzić, trzeba będzie zwiększyć konkurencję przy pomocy wolnego wwozu, aby robotników uchronić od zniedołężnienia.

Czy robotnicy amerykańscy, doszedłszy do wysokiego poziomu dobrobytu, stali się niedołężni?

Drugim błędem było przekonanie, że jeśli udział robotników w nadwyżce będzie zwiększony przez podniesienie ich płac, to zyski spadną w tym samym stosunku i będą się stale zmniejszały. W rzeczywistości jednak, poziom stopy życiowej podnosi się, potrzeby ludzi wzrastają, a przez to wyswabadzają się nowe siły i zmienia się charakter samego zysku. Przestaje być haraczem i podnosi się w zależności od wydajności.

Słyszy się ciągle, że jedną z przyczyn dobrobytu Ameryki jest istnienie ciągle niezaspokojonego rynku wewnętrznego, ochranianego przez cła, i że dlatego Amerykański przemysł nie potrzebuje sprzedawać swych wyrobów na rynkach zagranicznych. Ale to twierdzenie jest

tylko dowodem, że naród Amerykański konsumuje swe własne nadwyżki w takim stopniu, jaki jest gdzieindziej nieznany, rozumiejąc przez nadwyżkę produkcję bogactwa, większą, niż potrzeba na zaspokojenie najskromniejszych potrzeb codziennych. Każdy inny naród może przecież robić to samo. Ilość nie odgrywa tu zasadniczo żadnej roli. Co się zaś tyczy ceł, to są one powszechnem narzędziem polityki ekonomicznej. Aczkolwiek użyliśmy ich w celu wywołania wysokich płac, to jednak widocznie musieliśmy od samego początku mieć słabość do wysokich płac, gdyż cła mogliśmy byli zastosować i dla wielu innych powodów.

V

Wykorzenienie błędu niskich płac.

W przemyśle europejskim robotnik jest uważany za towar, którego cenę reguluje prawo popytu i podaży. Przemysłowiec europejski woli przepełniony rynek pracy i, mając na myśli nadmiar robotników ponad zapotrzebowanie, mówi z zadowoleniem o rezerwach robotników, gdyż wtedy robotnicy są łagodniejsi, a poziom płac jest niższy. Uważa się poprostu za nabywcę pracy, dla którego pierwszym warunkiem zysku jest taniość tego co kupuje.

Ten język był kiedyś powszechnym i w Ameryce. Błąd niskich płac szedł w parze z rodzajem industrjalizmu, jaki przyszedł do nas ze Starego Świata. Dopiero niedawno przemysłowcy amerykańscy zgodzili się na wprowadzenie prawa, ograniczającego imigrację, poprzednio zaś twierdzili, że przy wykonywaniu pracy ręcznej nie można obyć się bez tanich europejskich robotników. Robotnik ten był tak tani, że przemysł mógł pozwolić sobie na jego marnowanie, to też marnował go w sposób bezwzględny. Zapatrywania te uległy jednak głębokiej zmianie.

Działacze z Departamentu Pracy, którzy od szeregu lat mieli do czynienia z imigracją, mówią o tej zmianie z całą znajomością rzeczy, gdyż odbywała się ona w ich oczach. Poprzednio mieli oni trudności z kierownikami przemysłu, którzy uporczywie twierdzili, że gdyby nie mieli dopływu robotników europejskich, to byliby zrujnowani, a kraj byłby oddany na pastwę zorganizowanemu monopolowi robotniczemu. Dziś jest inaczej; i gdy zjawia się kwestja dalszych ograniczeń, Departament Pracy znajduje zrozumienie wśród przemysłowców. Niektórzy ze starszych mają wprawdzie dotychczas wątpliwości, jak daleko można będzie iść w tym kierunku, ale młodsi, wierzący w naukę organizacji, mówią stanowczo: — „Nie chcemy tych tanich robotników. Nie są oni pożyteczni dla kraju".

A o to właśnie przedewszystkiem chodzi, czy są oni pożyteczni dla kraju, czy nie. Gdyż okazuje się, że to, co jest najkorzystniejsze dla kraju, jest również najkorzystniejsze i dla przedsiębiorstw. Fakt ten jest tak niezaprzeczony, że może być uważany za prawo przyrody stwierdzone doświadczalnie, to też przedsiębiorca musi poprostu zastanawiać się, który ze sposobów posiada największą wartość społeczną, gdyż przy zastosowaniu sposób taki okazuje się zawsze najbardziej popłatny.

Wpływ kilku wybitnych potwierdzających to przykładów na poglądy był bardzo znamienny i natychmiastowy. W Departamencie Pracy można znaleźć dawniejsze przepowiednie starszych mężów przemysłu, że zamknięcie wstępu taniemu robotnikowi grozi katastrofą, dziś mówią oni zupełnie nowym językiem, tak jak gdyby zawsze o tem wiedzieli. Wysokie płace i niskie koszty; wyższa wydajność na człowieka w celu zwiększenia siły nabywczej zarobkującego; progresywny podział całego wytworzonego bogactwa, a jednocześnie wyższe zyski, niż poprzednio. Być może zapomnieli już o tem, w co wierzyli dawniej,

w każdym jednak razie rzadko kiedy wspominają o swem nawróceniu.

Cóż to właściwie stało się w ciągu tak krótkiego czasu, co spowodowało taką zmianę poglądów? Wielu ludzi przypuszcza i mówi, że przyczyną była wojna. A więc, że przemysł został raptownie odcięty od rezerw tanich, niewykwalifikowanych robotników; jednocześnie wojna zmusiła go do olbrzymiego zwiększenia produkcji, przy niepohamowanym wzroście płac. Poprostu konieczność zmuszała przemysł do znalezienia sposobów wykonania przy pomocy urządzeń automatycznych wielu robót, które poprzednio zajmowały wielką liczbę robotników pracujących nieprodukcyjnie. To znaczy, że przemysł był zmuszony eksploatować maszyny zamiast ludzi. Idąc tą drogą, wynalazł nowe źródła zysku. Wyzyskiwanie maszyn, a oszczędzanie ludzi okazało się popłatne.

Skutek ten jest tak bezpośrednio związany z warunkami, jakie wytworzyły się podczas wojny, że istotnie możnaby przypuszczać, że cała przyczyna leży w tych właśnie warunkach, nie trzeba jednak zapominać, że sposoby były już wynalezione przedtem. Istniała już bowiem nauka pracy, zwłaszcza w przemyśle automobilowym, który dowiódł, że zapomocą metod, siły i automatów zdolność wytwórcza robotnika może być znacznie zwiększona, a korzyści osiąga się potrójne. Robotnicy otrzymują większe zarobki, publiczność otrzymuje tańsze samochody, zyski są wprost fantastyczne. Ale przemysł automobilowy jest tylko szczególnie uderzającym przykładem, sama zaś zasada działała i w wielu innych dziedzinach, przyczem zarobki wzrastały, koszty spadały a zyski podnosiły się. Wojna przyczyniła się tylko do zupełnego i raptownego przeistoczenia sposobów pracy w przemyśle na podłożu zmnienionej już umysłowości, która przy warunkach zwykłych doprowadziłaby również do tych samych zmian, które musiałyby zajść pod naciskiem konkurencji.

Poza tem ci, którzy twierdzą, że jedynie konieczność odgrywała rolę, nie widzą, co właściwie uległo zmianie. Czy zapatrywania na wysokość zarobków, jakie można płacić przy podniesieniu wydajności robotników, czy też zapatrywania na wpływ wysokich zarobków na produkcję, gdy tymczasem zmianie uległ wogóle pogląd na znaczenie zarobków.

Przez dłuższy czas uważano zarobki jedynie za cenę pracy. Już wielkim krokiem naprzód było uznanie zarobków za wynagrodzenie za wykonaną robotę, zgruba obliczone na podstawie wydajności. Ale pozostawał jeszcze inny krok do zrobienia i obecnie coraz częściej uważa się płace za proporcjonalny udział robotników w ogólnej produkcji bogactwa. Nie wystarcza, aby płace były wysokie. Trzeba by były proporcjonalne, gdyż jeśli tak nie jest, jeśli wytwarzanie bogactwa postępuje szybciej niż wzrost zarobków, wówczas, choćby zarobki były bardzo wysokie, względna zdolność nabywcza robotników spadnie. Jest to pogląd, który uważa robotnika przedewszystkiem za spożywcę niezbędnego dla dobrobytu.

VI

Znalezienie właściwego prawa płac — prawa proporcji.

Wielkim błędem przemysłu było uważanie robotnika jedynie za producenta. To też nowa filozofja podziału stała się możliwa dopiero wówczas, gdy zaczęto uważać go również za spożywcę.

Tak samo wielkim błędem robotnika było uważanie siebie jedynie za spożywcę, to też nowa filozofja podziału progresywnego mogła zacząć działać dopiero wówczas, gdy zaczął on uważać siebie również za producenta. Przedtem filozofja ta nie miała zupełnie pola do realizacji.

Dziś te dwie fazy rewolucji myśli są już faktami doko-

nanemi i dlatego dziś już istnieje wspólna platforma do porozumienia się kapitału z robotnikami.

Amerykańska Federacja Pracy na swem Zjeździe, zorganizowanym z okazji 45-lecia w Atlantic City w roku 1925, wydała następującą deklarację.

„Uważamy, że w interesie robotników i całej pracowniczej grupy społecznej leży zarówno zwiększenie produkcji ilościowo, jak i polepszanie jej jakości, gdyż prowadzi to do wysokich zarobków, które zapewniają robotnikom zdolność nabywczą, a dzięki niej umożliwiają im wyższy poziom całego otoczenia, w którem żyją i udostępniają korzystanie ze zdobyczy kultury. Stwierdzamy, że obniżanie płac wywołuje niepokój społeczny i przemysłowy i że niskie płace nie prowadzą do obniżenia kosztów własnych wytwarzania".

A więc produkcja przedewszystkiem.

Deklaracja ta jest wyraźnem zerwaniem z doktryną, która opanowała umysły zorganizowanych robotników od samego początku historji industrjalizmu — doktryną, która głosiła, że zarobki wypłacane są z zysków kapitału. Gdyby tak było istotnie, to im mniej robotnik przykładałby się do pracy, tem więcej byłoby tej pracy i tem większa część zysku z kapitału przypadłaby robotnikom. Ale to mija się z prawdą. Zarobki wypłacane są z produkcji, co robotnicy dziś już przyznają. Przeciwstawiając się wysiłkom kapitału, zmierzającym do zwiększenia ich wydajności, sami ograniczali fundusz, z którego wypłacane są zarobki. Dziś robotnik uważa siebie za producenta. Zrozumiał zasadę wysokiej wydajności. Uważa się również za konsumenta i twierdzi, że musi brać coraz czynniejszy udział w korzystaniu z tego, co się wytwarza.

Business uznał robotnika za konsumenta, a utrzymanie jego siły nabywczej uważa za swą własną troskę. Dlatego też jest gotów podpisać deklarację z Atlantic City i przy-

witać ją jako prawdziwy drogowskaz na drodze do gospodarczego porozumienia.

W 1921 roku, czyli cztery lata przedtem, przemysł był rozbity. Ciążyły na nim zła powojenne. Zyski znikały. Wielu ludzi mówiło: „Teraz jest czas na zlikwidowanie raz na zawsze sprawy wysokich płac". Rozpoczął się nawet pewien ruch w tym kierunku. Robotnicy, rzecz prosta, przygotowali się do stawienia oporu, lecz nie to ruch ten powstrzymało.

Należało wypróbować nową wiarę, która głosiła: „Zło nie tkwi w wysokich płacach, lecz w wysokich kosztach produkcji. Nie tkwi ono w nadprodukcji z powodu zbyt rozwiniętych żdolności wytwórczych, lecz w tem, że zdolność tę marnotrawimy. Zredukujmy nasze koszty drogą zastosowania lepszych metod i większej siły, a płace niech pozostaną na tym samym poziomie. W wyniku zaś osiągniemy wielką zdolność konsumcji, jakiej nigdy przedtem nie mieliśmy".

I tak się istotnie stało; a nawet więcej niż można było przewidzieć, gdyż zdolność wytwórczą trzeba było znacznie rozszerzyć, aby móc zaspokoić wielki wzrost zapotrzebowania na wytworzone produkty.

Niedawno Amerykańska Federacja Pracy przyjęła nową politykę płac, którą nazwała nowoczesną. Poprzednio zorganizowani robotnicy walczyli o wyższe zarobki pieniężne. Ponieważ jednak ceny towarów wzrastały często szybciej niż płace, przeto zdarzało się, że nawet te wyższe zarobki nie pozwalały na kupno takiej samej ilości towarów, jak poprzednio. Wobec tego robotnicy zmienili swe żądania i zaczęli domagać się wyższych płac rzeczywistych, czyli płac, obliczonych na podstawie siły nabywczej pieniądza. Amerykańska Federacja Pracy stawia więc sprawę w następujący sposób.

„Wyraźne zmiany, jakie zaszły w wydajności robotni-

ków, ponownie zmuszają organizacje robotnicze do rozszerzenia polityki płac. Z punktu widzenia społecznego wyższe zarobki rzeczywiste nie poprawiają sytuacji robotnika, jeśli jego wydajność wzrasta szybciej, niż te płace. Wzrost wydajności bez odpowiedniego wzrostu płac rzeczywistych prowadzi do tego, że nadwyżka produkcji musi być kupiona nie przez robotnika, lecz przez kogo innego. Oznacza to, iż położenie społeczne robotnika w stosunku do innych konsumentów staje się gorsze, gdyż jego poziom życia nie podnosi się wówczas proporcjonalnie do poziomu innych grup. Pogarszanie położenia społecznego, czyli obniżanie zdolności nabywczych mas robotniczych w stosunku do produkcji narodu prowadzi do chwiejności przemysłowej, która może rozwinąć się w kryzys gospodarczy".

„Amerykańska Federacja Pracy jest pierwszą organizacją robotniczą na całym świecie, która zrozumiała znaczenie czynnika produkcji w społeczeństwie gospodarczem. Przestała ona już dążyć do wzrostu zarobków pieniężnych; przestała również dążyć do podniesienia płac rzeczywistych, dąży ona do podniesienia płac społecznych, czyli płac, które wzrastają proporcjonalnie do cen i wydajności. Ta nowoczesna polityka płac podnosi cały ruch do zupełnie nowego poziomu".

Oto mamy wyraźnie ujętą ideę proporcjonalnego podziału. Przemysł ideę tę przyjmuje. Należy tu zaznaczyć, że przemysł pierwszy doszedł do tej idei, która uważa robotnika za spożywcę. Zachodzi tu jednak różnica, że to, co przemysł uważa za konieczność i za ideał społeczny, robotnicy uznają za swe prawo naturalne. W deklaracji Amerykańskiej Federacji zdanie: „Wyraźne zmiany. jakie zaszły w wydajności robotników ponownie zmuszają organizacje robotnicze do rozszerzania polityki płac" — jest bardzo naiwne. Czemże są bowiem te wyraźne zmiany? Kto się do nich przyczynił? Sami robotnicy nie zwiększyli swej wydajności — zrobiły to środki, nauka, metody, które

przyszły im z pomocą. Czyli kapitał i idee. Powracamy więc znów do sławnego sporu. Kto podniósł kamień?

W pracy pod tytułem „Płace w Stanach Zjednoczonych", wydanej w 1927 roku, przytaczającej między innymi fakt, że podczas gdy ceny w okresie od 1924 do 1926 roku spadły o 17,5% zarobki w rzeczywistości podniosły się, „The National Industrial Conference Board", poruszając sprawę owego „prawa naturalnego" mówi:

„Jest rzeczą oczywistą, że wzrost wydajności na robotnika, jaki dał się zauważyć w ciągu ostatnich kilku lat, wynika całkowicie z szerszego stosowania maszyn, siły mechanicznej i lepszego kierownictwa, czyli jest wynikiem użycia większego kapitału i inteligencji kierowniczej, a nie większych wysiłków, lub lepszego przykładania się do pracy przez robotników. Wydajność produkcji w znacznej mierze zależy od uważnych badań i doświadczeń, przeprowadzanych przez wysoce wykwalifikowany personel inżynierski; prace te są finansowane przez pracodawców bez pewności, że przyniosą korzyści".

„Dlatego też wydaje się rozsądne, że gdy takie inwestycje opłacą się, to zasługa i zyski, jakie stąd wynikają, powinny iść na korzyść pracodawcy lub tych, którzy dali pieniądze i którzy tych pieniędzy nie wykładaliby nie przewidując zysków. Jeżeli jednak pracodawca taki należy do szkoły poglądów ekonomicznych, że wzrost zarobków rozszerzający rynek wewnętrzny, jest najpewniejszem zabezpieczeniem od depresji gospodarczej, to może on oczywiście rozdać swój zwiększony zysk w postaci wyższych płac; nie można jednak uważać tego za jego moralny obowiązek".

Co się tyczy stanowiska robotników, to czytamy dalej:

„Argument robotników, wyraża się w słowach, że nie kto inny, jak robotnik, zastosowuje ulepszenia w produkcji i przyczynia się do tego, że przynoszą korzyści, robotnik więc powinien brać udział w korzystaniu ze zwiększonego w ten sposób bogactwa. Aczkolwiek nie ulega wątpliwości,

że nawet najwspanialej obmyślane mechaniczne urządzenia w produkcji są bez wartości bez obsługi ludzkiej, to jednak pozostaje do rozstrzygnięcia pytanie, czy uzasadnia to żądanie robotników".

Ale nad tym sporem nie warto się zastanawiać, gdyż to, czego obecnie żąda Federacja Pracy w imię nowoczesnej polityki płac, robotnicy tak związkowi, jak i niezwiązkowi już otrzymują. Trzeba zaznaczyć, że związki robotnicze niczem nie wzbogaciły amerykańskiej filozofji podziału i niechętnie w nią wierzą lub stosują. W rzeczywistości zaś w miarę jak ta filozofja stawała się wyraźniejsza i zataczała coraz szersze kręgi, związki robotnicze traciły na znaczeniu. Naukowa organizacja wymagała zdobycia współdziałania robotników w celu zwiększenia produkcji. A na to zorganizowani robotnicy godzili się niechętnie. Trzeba więc było najpierw udowodnić wszelkie przewidywane możliwości i podtrzymać zaufanie na terenie pracy fabryk niezwiązkowych. Trzeba było to udowodnić i zostało udowodnione, a mianowicie w przemyśle samochodowym, że przy dobrej woli ze strony robotników i przy podtrzymaniu w nich zaufania przez kapitał podział, w zrozumieniu naukowej organizacji, oznaczał wyższe zarobki, aniżeli te, jakie klasa robotnicza mogła wywalczyć zapomocą gróźb i sporów. Zarobki te są rzeczywiście wyższe, gdyż energja tracona w walce o ograniczenie wydajności jest wykorzystana dla produkcji.

Klasa robotnicza jest prowadzona tam, gdzie sama nie mogłaby trafić. Byłoby wszakże niesłuszne obwiniać robotników, że odnosili się niechętnie do nowych poczynań. W ciągu wielu lat pracownik był eksploatowany jak towar, nic więc dziwnego, że stał się bardzo podejrzliwy. Prócz tego był on wyzyskiwany przez swych przywódców, z których nawet wielu było uczciwych, powtarzających nieustannie, że skoro, jak twierdzi sam Adam Smith, robotnik jest prawdziwem źródłem bogactwa, ma on prawo do całej pro-

dukcji. Podburzali oni robotnika do buntu i zawładnięcia wszystkiemi środkami produkcji. Radykalni przywódcy powinniby nawet zastanowić się nad przyczyną, dla której robotnicy w rzeczywistości nigdy tego nie uczynili, a nader rzadko próbowali uczynić. Tak mała jest liczba właścicieli w porównaniu z liczbą robotników. Tłumaczy się to tem, iż robotnicy instynktownie czuli, że nie przyniesie to im pożytku. Wiedzieli, że mogą zawładnąć środkami produkcji, ale czuli, że niesposób zawładnąć źródłem idei.

VII

Zastosowanie tego prawa również i do zysków.

Zmiana poglądów na znaczenie płac byłaby nie możliwa, gdyby jednocześnie nie zaszły zmiany w stosunku kapitału i zysku. Wszystko to bierze swój początek z tego samego głębokiego źródła i sięga do podstaw pojęć ekonomicznych. Jedna z tych zmian w pojęciach, zawierająca czynnik emocjonalny, przejawiła się w postaci doskonałej, gdyż była podświadoma.

Ktokolwiek zna Amerykański przemysł z przed dwudziestu pięciu laty, a zwłaszcza zna go z punktu widzenia Wall Street, łatwo przypomni sobie, jak tam zapatrywano się na prezydenta Roosevelta i jak go nazywano demagogiem, szarlatanem i radykałem. Ze względów taktycznych, a nawet ze względów bezpieczeństwa starano się nie wymawiać jego nazwiska w środowiskach giełdowych, gdyż sam jego dźwięk sprowadzał patologiczne wprost konsekwencje. Znane są przecież dobrze Rooseveltowskie paniki. Mając to wszystko w pamięci, spójrzmy teraz na pewną ilustrację w numerze sierpniowym z 1927 r. czasopisma Magazine of Business, znajdziemy tam reprodukcję obrazu, p. t. „Nowoczesne przemysłowe miasto St. Louis — jako symbol przemysłu", a pod spodem następujące zdanie o etyce przemysłu, wyjęte z dzieła Teodora Roosevelta pod tytułem: „Gromadzenie bogactwa".

„Samo gromadzenie bogactwa, w ścisłem znaczeniu, ponad pewne granice, w porównaniu z innemi dziedzinami powodzenia, mówi niewiele na korzyść człowieka............ Ludzie bogaci, którzy robią pieniądze nie poto, by służyły ludzkości, są jego wrogami".

I to powiedziane było w czasopiśmie, którego czytelnicy należą do sfer przemysłowych! Jest to zdanie, pod którem podpisuje się dziś cały przemysł amerykański. Jest to etyka do której dąży.

Cóż tedy stało się w ciągu tych 25 lat?

Można powiedzieć krótko, że przeistoczył się pogląd na zysk i że to musiało się stać. Filozofja podziału, która zmieniła znaczenie płac, nie mogła nie stworzyć nowego pojęcia o roli kapitału.

Zysk był drugą wieczną i niewyraźną „bestją", która pożerała rozum ekonomistów, a jednocześnie niweczyła dobrobyt robotników i gubiła dusze ludzkie. Literatura ekonomiczna jest pełna zgubnych przejawów tej „bestji". Przez dłuższy czas ne odróżniano zysku od nieco mniej „szatańskiego zwierza", zwanego procentami. Polowano na nie razem. A gdy myśl rozdzieliła je i zaczęto szukać źródła i uzasadnienia zysku, polemika stała się jeszcze bardziej zażarta i nierozsądna.

Na czem polega istota zysku? Zdawało się zawsze, że jest to różnica pomiędzy kosztem własnym wyrobu, a ceną, po jakiej się go sprzedaje. Dlaczego różnica ta istnieje? Jeśli nawet włączyć procent od kapitału, jako składnik kosztu, to mimo to istnieje różnica, którą ktoś sobie liczy, a inni płacą — różnica, która jest zyskiem. Jakiś ekonomista powiedział, że przy doskonałej konkurencji zyski dążyłyby do zera, gdyż musianoby wszystko sprzedawać po cenie kosztu. Odpowiadano na to, że gdyby nie było zysku, gdyby nie było nadziei na jego osiągnięcie, nikt nie zechciałby angażować kapitału. Społeczeństwo gospodarcze w tym wypadku doszłoby do stagnacji, a może przestałoby istnieć.

Inni, jak Robert Owen, mówili, że konkurencja jest wojną gospodarczą, a zyski są zdobyczą, i że dlatego należy zniszczyć konkurencję wraz ze wszelkiemi oznakami obrzydłego dążenia do taniego kupna i drogiej sprzedaży. Należy zniszczyć motywy zysku i jego narzędzie — pieniądz, inaczej bowiem niema ratunku dla ludzkości. Zysk jest tym zakazanym owocem, który zgubił Raj.

Tak rozumowano przed 75 laty. Absurdy takie dotychczas zresztą gnieżdżą się w głowach ludzkich, stanowiąc dziecinne dogmaty komunizmu.

Ale motywu zysku nie można było pozbyć się. Wszelkie usiłowania w tym kierunku, a zwłaszcza usiłowania Roberta Owena, z jego giełdą pracy i kartami pracy zamiast pieniędzy, rozbiły się o skały natury ludzkiej. Rozpowszechniło się cyniczne pojęcie o zysku, jako podatku od bogactwa, pobieranym bezprawnie przez tych, którzy posiadali środki do produkcji bogactwa. „Ile tylko da się osiągnąć" — oto jedyna zasada, jaką się kierowano.

Przy dawnych zasadach ekonomji, a nawet do dziś dnia, zasada ta jest istotą każdego zysku, i sposobem, w jaki się go oblicza. Władca wschodni, zatrzymujący karawanę, nauczył się nie brać większego haraczu, niż kupiec mógłby dać, gdyż w przeciwnym razie albo zrujnowałby kupca, albo zmusił go do obrania innej drogi. Naogół kapitalista przemysłowiec działał w myśl takiej samej idei, stąd też pochodzą jego wieczne marzenia o monopolu. Posiadanie monopolu jest równoznaczne z możnością ściągania haraczu z karawan. W jednym wypadku może to być monopol na towary, dzięki któremu może je drogo sprzedawać; w innym wypadku może to być monopol na środki produkcji, pozwalający mu na tanie nabycie robocizny. Każdy zysk tego rodzaju, a było go mnóstwo, jest swego rodzaju haraczem od wyprodukowanego bogactwa. Tak konsumenci, jak i robotnicy, byli w tym wypadku wyzyskiwani. Naogół biorąc, prawdą jest, że udział kapitału zależał od okazji,

warunków i przywilejów. Nie było żadnej społecznej teorji podziału, a i kapitał nie miał pojęcia o swej dynamicznej funkcji. Brał on dla siebie tyle, ile mógł, a wynosiło to znaczną część całej produkcji.

Taki sposób zbierania zysków ogranicza dobrobyt, dlatego, że ogranicza produkcję i wymianę bogactw. Ale w nowoczesnym ustroju ogranicza on również potęgę i zyski kapitału.

Idea proporcjonalności dotyczy zarówno udziału kapitału, jak i udziału robotników. Niema jednak naukowych sposobów określania, jaka powinna być proporcja tego udziału. Najważniejszą rzeczą jest, aby posiadać poczucie proporcji. Nie możemy twierdzić, że posiadamy poczucie proporcji podziału bogactwa, jeśli bierzemy ile tylko się da i uważamy to za naszą własność. Taki podział jest prawem dżungli.

Wychodząc z prawdziwej filozofji podziału, dochodzimy w sposób naturalny do poczucia proporcji, a także do wniosku, że udział proporcjonalny określa się sam, jako ilość, która pozostaje w mniej lub więcej jednakowym stosunku do ogólnej ilości dającego się podzielić bogactwa — ideałem byłby tu stosunek stały.

A zobaczmy teraz, jak działa ta zasada, czy też, być może, prawo. Jeśli w jakimś wypadku zysk kapitału jest większy od części proporcjonalnej, jaka nań przypada, to kapitał zysk ten może zatrzymać, ale, gdy to uczyni, to ostatecznie zysku nie będzie. Dlaczego? Ponieważ zysk sam w sobie nie posiada źródła zysku. Zysk nie może istnieć, jeśli nie bierze swego początku w ogólnym dobrobycie, w powodzeniu społeczeństwa, jako całości; a w danym wypadku dobrobyt ten jest pokrzywdzony nieproporcjonalnym podziałem.

Łatwo możemy sobie odtworzyć obraz Amerykańskiego przemysłu, jakim był ongiś, gdyż wiele jego ruin istnieje

dotychczas. W jednym z dawnych ośrodków przemysłu włókienniczego widać dotychczas w dolince przy wodospadzie miejsce, gdzie stała fabryka. Na wysokim wzgórzu, ukryty w zieleni starego zapuszczonego prywatnego parku, stoi pałac właściciela. Rzuca się w oczy, iż wiele tu wyciągnięto i skonsumowano z tego przedsiębiorstwa, jako zysk z kapitału. Widać, iż proporcja była pominięta. Pałac i jego otoczenie musiało kosztować więcej niż fabryka. Ale jaki był tego wynik? Fabryka zginęła, została zrujnowana przez konkurencję przemysłowców, którzy biorąc osobiście dla siebie tylko proporcjonalną część zysku, zwracali większość do jego źródła; rozszerzali w ten sposób swe zakłady, obniżali koszty własne, podnosili poziom życia i wydajność robotników. Wielkość osiągniętego w ten sposób bogactwa jest obecnie tak duża, że bodaj najwspanialszy pałac z prywatnym parkiem stanowi zaledwie cząstkę jego wartości.

Najbardziej może wybitny przykład takiego postępowania daje Henryk Ford. Można go uważać za najbogatszego człowieka na świecie. Lecz czem jest jego bogactwo? Nie stanowi go pieniądz. W ciągu dwudziestu lat on i jego pomocnicy stworzyli największą jednostkę przemysłową na kuli ziemskiej. Jest to najsławniejszy przykład osiągania zysku. Gdzież są zyski i w jakiej wyrażają się postaci? Dom, w którym mieszka, to, co jego rodzina zużywa na utrzymanie, Wayside Inn i Dearborn Independent oraz szereg zabytków — antyków oto wszystko, co Ford wziął osobiście dla siebie, wartość tego majątku w porównaniu z bogactwem, które stworzył, jest znikoma. Reszta zysku zwrócona została do jego źródła. Im więcej w ten sposób zwracał, tem więcej tworzył bogactwa, aż wreszcie przestało posiadać znaczenie pieniądza, lub czegokolwiek, co na pieniądz może być zamienione. Jest to potęga. Pod pewnym względem jest to siła osobista; w rzeczywistości zaś nią nie jest, gdyż o ile nie będzie użyta w sposób, który

prowadzi do zwiększenia bogactwa społeczeństwa, jako całości, zginie, aby znów zjawić się w rękach drugiego.

Ford mówi: „Z tego wszystkiego człowiek dostaje tylko pracę".

To samo prawo kierowało całym obecnym amerykańskim przemysłem samochodowym, choć może mniej widoczne lub mniej dobitnie wyrażone niż w danym wypadku. Jest to jedną z przyczyn, dla których przemysł samochodowy świata ześrodkowuje się tutaj, a nie w Europie, gdzie samochody zaczęto wyrabiać najpierw i robiono je z początku znacznie lepiej. Motywem był tu niewątpliwie zysk, ale cała sprawa polega na tem, jak jest on pojmowany. W dawnem pojęciu zysk był zdobyciem bogactwa, dowolnie określoną częścią produkcji, odjętą — jako część przypadająca na kapitał lub podatek od kapitału — w każdym razie był pewną częścią odjętą od całego wyniku podlegającego podziałowi, który powstał wskutek współdziałania idei, pracy i przyrody.

VIII

Zanikające antagonizmy.

W naszem ujęciu zysk nie jest częścią odejmowaną od całej produkcji bogactwa, lecz powstaje z tego, co jest dodane do tej produkcji. W każdym razie tak się dzieje w większości wypadków. Wielkie zyski są udziałem ludzi, którzy zwiększają wydajność kapitału i pracowników drogą stosowania idei i lepszych metod, czyli tych, którzy obniżają koszty. Zysk ich zawarty jest nie w cenie, lecz w koszcie. Nie zmieniając ceny, podnoszą oni zyski drogą obniżania kosztów. A więc zysk stwarza się sam i dzieli się sam. Jak już mówiliśmy, wynika on z nowej zasady, opartej na wydajności.

W tem nowem ujęciu zysk nie leży w tem, co bierzemy. Pochodzi on z tego, co dajemy. Aby osiągnąć wielkie zyski.

należy produkcję bogactwa zwiększyć w znaczniejszym stopniu, niż konkurencja. Stworzywszy w ten sposób wielki zysk mamy całkowite prawo do jego zużycia. Można go wycofać z przedsiębiorstwa i zrobić z nim co się tylko zechce. Jeżeli jednak nie zwrócimy większej jego części do źródła, to źródło wyschnie. Dlaczego? Dlatego, że jeśli nie pójdziemy tą drogą, pójdzie nią kto inny; będzie on mógł obniżyć swe koszty bardziej, niż my, i zyski nasze znikną.

W ten oto sposób drogą obniżania cen towarów, społeczeństwo bierze udział w zyskach. Konsument spożywa dzisiaj zyski, wytworzone przez kapitał wczoraj. Człowiek, który dziś płaci tysiąc dolarów za samochód lepszy od tego, który pięć lat temu kosztował tysiąc pięćset dolarów, konsumuje obecnie tę część zysku z tysiąca pięciuset dolarowego samochodu, która została zwrócona przemysłowi samochodowemu w celu obniżenia kosztów produkcji. Zysk na tysiąc dolarowym samochodzie jest mniejszy niż na tysiąc pięćset dolarowym, lecz ilość samochodów tysiąc dolarowych, jakie można sprzedać, jest większa, tak iż ogólny zysk może być większy, niż przedtem. Widzimy więc, iż w procesie konsumowania zysków spożywca zwraca je tam, skąd powstały.

Klasyczny dogmat antagonizmu załamuje się. Mamy szczęście być świadkami „katastrofy", której jesteśmy autorami. Płace i zyski nie są w przeciwnych obozach. Jedne i drugie wynikają z produkcji. Właściwie niema żadnej sprzeczności pomiędzy producentem i konsumentem. Jakże mogłoby być inaczej? Wszak jest on jedną i tą samą osobą. Pomyślność wynika ze zwiększenia ilości bogactwa społecznego w celu proporcjonalnego jego podziału, wszelkie zaś objawy pomyślności zależą od sztuki orkiestrowania. Partja każdego uczestnika jest dopełniana przez partję innego. Człowiek, który w sposób bezwzględny dąży do osobistego zysku, jako celu ostatecznego, jest tym dzikim kobziarzem, który wygrywa swą własną melodję podczas

gry orkiestry symfonicznej. Nie należy on do naszych czasów i nie odpowiada naszym zwyczajom życiowym.

Myśli takie stają się nagle powszechne. Zjawiają się one obecnie częściej w przemyśle, niż gdzieindziej. Warto przytoczyć tu kilka typowych zdań z cyrkularza National City Bank of Wall Street z maja 1927 roku, dotyczącego wzrostu bogactwa do 1921 roku:

„Aczkolwiek suma, jaką jednostka może wydać na potrzeby życiowe, jak pożywienie i odzież jest względnie ograniczona, to jednak jej nadwyżka stworzyła zapotrzebowanie na lepsze mieszkania, samochody, aparaty radjowe i t. p. i przyczyniła się do ożywienia rynku. Umożliwiła ona również liczniejsze uczęszczanie do szkół i wyższych uczelni. Straty wywołane wojną mogą być powetowane, i jakkolwiek pobudzenie przemysłu, jakie to wywołuje może ustać, to jednak impet, wynikający z polepszenia się ogólnego dobrobytu życiowego, pozostanie, dopóki każdy człowiek uznaje i w stosunku do innych kieruje się zasadą, że dobrobyt zależy od równej wymiany towarów i usług oraz rozumie, że jedynie bogactwo, które sam tworzy, pozwala mu nabywać produkcję innych".

Równy podział towarów! Jakże radykalnym wydawałoby się to zdanie zaledwie kilka lat temu!

Jakkolwiek jeszcze nie zdajemy sobie dobrze sprawy, jak dalece idea zysku, jako wyniku posiadania, została podporządkowana idei zysku, jako wynagrodzenia kapitału, przy uwzględnieniu korzyści społecznych, jako jej usprawiedliwienia, to jednak przyjmuje się to za rzecz zgóry dowiedzioną. Jest to fakt bardzo znamienny. Zjawiają się coraz częściej wielkie kapitały prawie przez nikogo nie posiadane — posiadaczem jest społeczeństwo. Zasada prywatnej własności nie została w niczem naruszona, a jednak znaczenie własności w tych wypadkach uległo zasadniczej zmianie.

Posiadacz akcyj w wielkiem towarzystwie akcyjnem, uważany jest za posiadacza pewnej arytmetycznej części aktywów. Jest to strona techniczna. Ale czy rzeczywiście posiada on tę część? Częsc ta jest czemś, czego nie można oddzielić od całości, zabrać, lub użyć tak, jakby się chciało. A i właściciele akcyj, razem wzięci, nie mogą działać jako wyłączni właścicielę majątku, zapomocą którego produkowane jest bogactwo, potrzebne dla dobrobytu społeczeństwa. Czyż mogliby oni, naprzykład, w razie zatargu ze społeczeństwem zamknąć przedsiębiorstwo lub je zniszczyć? Dawniej właściciel mógł zrobić i jedno i drugie — sama myśl, że nie mógłby tego uczynić byłaby przez niego uważana za zniewagę jego poczucia prawa.

W miarę tego, jak własność staje się coraz więcej rozdrobniona, udział kapitału zaczyna reprezentować własność nie w starem znaczeniu, lecz w znaczeniu prawa udziału w zyskach. I coraz bardziej widoczne jest, że właściciele nie kierują polityką, która rządzi zyskami. Kieruje nią zarząd przedsiębiorstwa. Zarządzanie staje się obecnie niezależne od właścicieli. Jeśli mamy do czynienia z przedsiębiorstwem użyteczności publicznej, jakie można uważać za instytucję przemysłową najwyższego rzędu, to zarząd mówi do akcjonarjuszów, względnie właścicieli w taki sposób:

„Obowiązujemy się ochraniać wasze wkłady i dawać wam od nich 6%. Zyski ponad te 6% zamierzamy podzielić na trzy części, mianowicie: na korzyść przedsiębiorstwa, w celu usprawnienia usług; na korzyść pracowników, w celu poprawienia stosunków i wynagrodzenia za lojalność, i wreszcie na korzyść konsumenta, co jest celem ostatecznym".

Właściciel oprócz swoich 6% posiada ponadto pewność, że przedsiębiorstwo w ten sposób kierowane utrzyma się i będzie prosperowało.

Nie dziwi już dziś nikogo, że w rocznych sprawozdaniach, przedstawianych akcjonarjuszom, wyniki o znacze-

niu społecznem są uwydatniane bardziej, niż zyski. Sprawozdanie największego przedsiębiorstwa Siły i Światła w Virginji zaczyna się temi słowy:

„Przedsiębiorstwo wasze jest przedsiębiorstwem użyteczności publicznej. Posiada ono dwojakie cele: po pierwsze, pod względem obsługi publiczności — ma na celu ulepszanie i rozwój usług na objętych jego działalnością terenach; po drugie, danie zdrowych podstaw do inwestowania".

Publiczność przedewszystkiem.

Ostatnie roczne sprawozdanie największego na świecie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej głosi:

„Ideałem i celem Amerykańskiego Towarzystwa Telefonów i Telegrafów oraz instytucyj z niem związanych jest danie ludności usług pod postacią komunikacji telefonicznej, o ile możności wolnej od niedoskonałości, błędów lub opóźnień i pozwalającej każdemu w każdej chwili i każdem miejscu podnieść słuchawkę i porozumieć się z kimkolwiek i gdziekolwiek, wyraźnie, szybko i tanio".

Takie założenie doprowadziło do posiadania przez Amerykę takiej ilości telefonów, jakiej, razem wziąwszy, niema na całym świecie.

Proporcjonalne płace dla robotników, proporcjonalne wynagrodzenie kapitału oraz rozdzielenie pozostałych zysków pomiędzy kapitał, robotników i publiczność — oto zapatrywanie kierownictwa na podział.

Przypatrując się tej amerykańskiej filozofji, można w niej znaleźć recerskość ekonomiczną. I istotnie znajdziemy ją z łatwością. Dawno już wyobrażano sobie społeczeństwo, w którem dążenie do prywatnego zysku, jako głównego motywu ekonomicznego, powinno ustąpić idei funkcji społecznej. Nikt jednak nie przypuszczał, aby to mogło się rzeczywiście opłacić.

NOWE UJĘCIE INTERESÓW.

I

Powstanie struktury moralnej.

Dziś rzadko już słyszy się zdanie: „Interes przedewszystkiem". Jest rzeczą zastanawiającą jak nieprzyjemne wrażenie wywołuje ten cyniczny frazes. Człowieka, wypowiadającego się w ten sposób, uważa się dziś za stojącego na niskim poziomie etyki, ponieważ obecnie prowadzenie interesów jest uważane zarówno za usługę społeczną, jak i za zawód i od zawodu tego wymaga się znacznie więcej.

W świecie interesów działają dwie potężne siły, które przeciwstawiają się wzajemnie. Dziś przemysł i handel wymaga od nas dostosowywania się do postaci, jaką pragnie przyjąć, i nieświadomie dostosowujemy się do tego; przemysł i handel zaczyna odpowiadać wyższym wymaganiom, jakie mu stawiamy.

Podwaliny postępu moralnego układają się zawsze z wielkim trudem i bardzo długo. Kładzenia samych podwalin nie widzimy nigdy. Słowa i poczynania zjawiają się dopiero z chwilą położenia kamienia węgielnego, będącego symbolem, opierającym się na ideach, już głęboko zakorzenionych. Obecnie w dziedzinie życia gospodarczego istnieje już pewna widoczna struktura. Trudno jest wyobrazić sobie jej postać początkową, gdyż, przyglądając się jej stałemu, powolnemu wzrostowi, zatraca się mimowoli w pamięci to, co widziało się wcześniej.

Przypatrzmy się tej strukturze, którą możnaby nazwać nową postacią interesów amerykańskich. W czerwcu 1927 r. kilku wielkich businessmen'ów przybyło na poświęcenie

grupy budynków, powstałych z funduszu George'a F. Bakera dla Wydziału Administracji przedsiębiorstw (Business Administration) Uniwersytetu Harvardskiego. George F. Baker jest jednym ze starszych niezmiernie bogatych bankierów z Wall Street. Na poświęceniu tem wygłosił mowę prezes General Electric Company, pan Owen D. Young, w której powiedział:

„Gdybym miał mówić w imieniu ludzi interesu, aczkolwiek nie posiadam dostatecznych do tego kwalifikacyj, musiałbym wyrazić wdzięczność, że prowadzenie interesów uznane jest wreszcie za zawód; uznanie tej dziedziny przez Uniwersytet Harvardski daje jej możność stania się zawodem naukowym. Gdybym chciał przemawiać w imieniu ludzi nauki, do czego posiadam jeszcze mniej danych, wyraziłbym zadowolenie, że do życia przemysłowo-handlowego wejdą wreszcie ludzie z wyższem wykształceniem podobnie jak ci, co dotychczas po ukończeniu uniwersytetów poświęcali się karjerze naukowej, prawniczej, medycznej i t. d......."

„Sięgając myślą wstecz, należy wyrazić zdziwienie, dlaczego sprawa ta była tak długo odwlekana Dlaczego Wydział Handlowy przy Uniwersytecie Harvardskim został założony dopiero w 1908 roku, a zaledwie dziś otrzymuje odpowiednią siedzibę? Instytut medyczny został założony w 1782 roku. Wyższa Szkoła Prawa w 1817, a Akademja Teologiczna w 1819. Wykształcenie duchowieństwa było uważane za najistotniejszy cel tej fundacji i było od najwcześniejszych lat przedmiotem naszych usiłowań. Założyciele Uniwersytetu Harvardskiego twierdzili, że „obawiają się niewykształconego duchowieństwa w kościołach". Możnaby z tego wyciągnąć wniosek, że władze uniwersyteckie, już w 1636 roku zdawały sobie sprawę z ważności posiadania wykształconego kleru, ale aż do 1908 roku nie orjentowały się co do braku ludzi wykształconych w życiu gospodarczem".

II

Co było przedtem.

Przypomnijmy sobie, jak do niedawna zapatrywano się na ludzi interesu, zanim ukształtował się obecny nowy pogląd?

Jeszcze niespełna przed dwudziestu laty sędzia Harlan, członek Najwyższego Sądu Stanów Zjednoczonych, wypowiadając pogląd odrębny niż większość kolegów na anti-trustową ustawę Shermana i rozpatrując tło tej głośnej próby prawodawczej, wyraził się temi słowy:

„Wszyscy, którzy pamiętają warunki amerykańskie z 1890 roku, przypominają sobie, że wtedy panowało ogólne przekonanie, iż ludziom dzieje się wielka krzywda. Mówiono, że naród, na szczęście, zerwał z niewolnictwem, obawiano się jednak, że krajowi grozi poważne niebezpieczeństwo pod postacią innego rodzaju niewolnictwa, w które miał być zaprzedany naród amerykański — niewolnictwa, mającego wyniknąć z nadmiernego nagromadzenia się kapitałów w rękach kilku jednostek lub towarzystw akcyjnych, prowadzących wszystkie interesy kraju, nie wyłączając produkcji i sprzedaży najpotrzebniejszych artykułów życiowych, a które to jednostki miały jedynie na celu własne zyski i korzyści. Takie niebezpieczeństwo wydawało się nieuniknione i wszyscy czuli, że trzeba się temu energicznie przeciwstawić, przy pomocy środków ustawodawczych, które w dostatecznej mierze chroniłyby naród przed uciskiem i krzywdą. Kongres wskutek tego zajął się tą sprawą i rozpatrzył ją w sposób najbardziej wszechstronny".

Ale głos sędziego Harlana nawet wtedy należał już do przeszłości. Nastawał on, aby Sąd Najwyższy interpretował prawo w 1911 roku dosłownie, tak jak to czynił w 1896 roku. Jednakże większość członków, dopatrując się nowych

niesformułowanych jeszcze zagadnień doszła do odmiennych wniosków. Zmieniły się warunki, zmiana ustawy stawała się więc koniecznością. Wzrastające znaczenie życia przemysłowo-handlowego zapanowało nad przedsiębiorstwami akcyjnemi w podobny sposób, jak one opanowały spółki prywatne. Następnie zjawił się trust, jako grupa towarzystw akcyjnych działających wspólnie. Poza tem stosunki między przedsiębiorstwami a społeczeństwem przestały mieć charakter dominowania jednej strony nad drugą. Wytworzyły się warunki, wynikające z konieczności współżycia.

Zjawiło się dość powszechne przekonanie, zdaje się, logicznie uzasadnione, iż trzeba było ostatecznie zdecydować, czy życie przemysłowo-handlowe ma podlegać społeczeństwu, czy przeciwnie to ostatnie ma kierować życiem przemysłowo-handlowem. Ale w jaki sposób społeczeństwo miało ująć w swe dłonie ster życia gospodarczego? Czy drogą ustawodawczą, tak zwaną ustawą antitrustową Shermana, która miała narzucić przedsiębiorstwom zasadę współzawodnictwa, aby w ten sposób ograniczyć złe przejawy działalności przedsiębiorstw? Oczywiście motywem kierującym była tutaj obawa. Ale z drugiej strony było widoczne, że społeczeństwo mogło osiągnąć wielkie korzyści z siły, którą pragnęło ograniczyć, gdyż teoretycznie rozwój przedsiębiorstw w każdym kierunku niewątpliwie mógł się przyczynić do bardzo obfitego wzrostu bogactw, dzięki obniżającym się kosztom, co w wyniku dawało nietylko pomnożenie się dóbr, ale i jednocześnie zniżkę ich ceny.

Co się zaś tyczy palącej sprawy współzawodnictwa, to czy możemy powiedzieć, że znamy już jego prawdziwą istotę? Dotychczas zapatrywano się nań pod jednym tylko kątem widzenia, jako na walkę i zwycięstwo silniejszego, co należało rozumieć, że najsilniejszy i najbardziej bezwzględny powinien odnieść zwycięstwo. Ale w takiem uję-

ciu sprawy współzawodnictwo doprowadza ostatecznie do monopolu, a monopol był złem, którego należało unikać.

Czy jednak współzawodnictwo nie posiada innych cech, dodatnich? Czemuż bowiem należy przypisywać, że w przyrodzie, gdzie współzawodnictwo jest pozornie bezwzględne, żyje jednak i rozwija się wiele delikatnych istot? Na czem to polega?

Idea współzawodnictwa w usługach wydawała się kiedyś dziwna, aczkolwiek obecnie jest ona już powszechnie uznana. Pierwsze poważne zastosowanie znalazła ona w kolejnictwie. Konkurencja towarzystw kolejowych, jako walka przedewszystkiem na terenie taryf, spowodowała tak fatalne skutki, że rząd za pośrednictwem Międzystanowej Komisji Handlowej, odebrał im prawo ustalania taryf i w ten sposób uniemożliwił kolejom wykonywanie tego, co chciał przerzucić na sfery handlowo-przemysłowe.

Doszliśmy więc do sprzeczności. Z jednej strony istniała obawa potęgi przedsiębiorstw, z drugiej ignorowanie opinji publicznej i panowanie bezwzględnego egoizmu, broniącego się przed wszelkiemi wysiłkami ze strony społeczeństwa narzucenia nań odpowiedzialności społecznej. Ale czy współzawodnictwo ustało, gdy towarzystwa nie mogły dalej między sobą konkurować w dziedzinie taryf? Przeciwnie przybrało ono jeszcze bardziej jaskrawe, ale odmienne formy. Przy taryfach jednolitych, obowiązujących wszystkich, zjawiło się współzawodnictwo w oddawaniu usług, użyteczności społecznej i t. d. Czy było to czemś, czego przedsiębiorstwa mogły się nauczyć?

Takie myśli ożywiały większość członków sądu to też wyrazili oni pogląd na ustawę antitrustową, który nie miał nic wspólnego z daną sprawą. Twierdzili oni, że nie można uważać, aby ustawa zabraniała zawiązywania umów ograniczających handel, prawie bowiem każdy kontrakt, jaki można sobie tylko wyobrazić, ma w sobie pierwiastek ograniczenia. Mimo to, ze względu na specjalne okoliczności,

rozwiązano trust towarzystw kolejowych, gdyż uważano go za szkodliwy. Sędzia Harlan zgodził się z opinją, ale nie solidaryzował się z motywami. Malując sytuację, istniejącą w 1890 roku, wcale nie przesadził. Nie podzielał wiary, którą posiadali jego koledzy, przeczuwający, że istnieje jakaś nowa zasada, kierująca temi zjawiskami. Spostrzegli oni pewne oznaki nowego ruchu w życiu przemysłowo-handlowem, w którem punkt ciężkości przenosił się z jednostki na ogół.

Ustawa antitrustowa Shermana głosi: „Każde zrzeszenie w formie trustu lub innej, mającej na celu utrudnienie działalności przemysłu lub handlu pomiędzy Stanami lub w stosunku do państw zagranicznych, uważane jest za sprzeczne z prawem".

W roku 1896, ogłaszając wyrok w głośnej sprawie o frachtach kolei Trans-Missouri, sąd stanowczo odmówił umieszczenia wyrazu: „niewłaściwe" lub „niesłuszne" przed wyrazem „utrudnienie". Dokonał tego dwukrotnie i odmówił słuchania dalszych motywów.

W roku 1904, gdy była sądzona głośna sprawa Towarzystwa Właścicieli Obligacyj Północnych Kolei, wytworzył się pogląd, że ludziom w rodzaju E. H. Harrimana trzeba uniemożliwić wpływanie na działalność towarzystw kolejowych; sąd orzekł, że: „Sam fakt istnienia takiej kombinacji oraz osiągnięcie potęgi przez Towarzystwo stanowi niebezpieczeństwo i utrudnia swobodę handlu, z czego zdając sobie sprawę Kongres zamierza przedsięwziąć środki zapobiegawcze".

Według pierwszej interpretacji nie było żadnych wątpliwości, że nadmierna potęga sama w sobie jest niebezpieczeństwem i bezprawiem, niezależnie od tego, w jaki sposób jest używana.

Następnie w latach 1911 i 1912 zjawiły się sprawy Standard Oil i American Tobacco. Sąd rozwiązał oba towarzystwa, nie dlatego jednak, że były one trustami, nie dlatego,

że były wielkie, ale z powodu, że na mocy zebranego materjału obciążającego, okazały się szkodliwe. W tym przypadku sądy zaczynają podzielać pogląd Teodora Roosevelta, dzielącego trusty na szkodliwe i pożyteczne i uważającego, że w każdym przypadku decydują wyniki działalności. W obu jednak sprawach sąd oparł się bardziej na ustawie, niż na wywodach oskarżonych i oświadczył, że przy układaniu prawa należy kierować się rozsądkiem. Wydając taką opinję, jak powiedział sam sędzia Harlan, sąd przerodził się i dokonał aktu prawodawczego.

Sąd uczynił to, do czego, jak sam utrzymywał, nie miał prawa. Wprowadził do ustawy wyraz „niesłuszne" przed wyrazem „utrudnienie". Nie można jednak było na tem poprzestać. Należało jeszcze usunąć pogląd, że wielkość lub potęga same w sobie są bezprawiem. Dokonano tego w 1920 r., wydając wyrok na korzyść Tow. Akc. Stalowni Stanów Zjednoczonych w sporze z rządem, na tej podstawie, że, aczkolwiek trust ten został stworzony wbrew ustawie i aczkolwiek dokonywał czynów przeciwnych duchowi prawa, to jednak uległy zmianie zarówno działalność trustu, jak i jego stosunek do przemysłu, jako całości, oraz zmieniły się wszystkie warunki ekonomiczne. Rząd stał na stanowisku, że siła, dająca możność dokonywania złych czynów, jest sprzeczna z prawem, niezależnie od tego w jaki sposób będzie użyta. Sąd oświadczył jednak, że rząd nie miał racji. Ustawa była skierowana przeciwko monopolom, a nie przeciw temu czego się można było od nich spodziewać. Towarzystwo Stalowni przestało działać jak monopol, wobec czego nie powinno być rozwiązane.

Tekst ustawy nie został zmieniony, tylko jej znaczenie odwrócone.

Lecz to nie mogło się stać dopóki w świecie interesów panowały zasady tego rodzaju: „W sferze interesów panuje duch wyzysku i spekulacji. Należy wykorzystać każdą sposobność, aby płacić jak najmniej za pracę i materjały,

sprzedawać jak najdrożej, celem osiągnięcia najwyższych zysków". Dziś zasady podobne można wprawdzie spotkać jeszcze na stronicach kodeksu interesów, ale mają one charakter fragmentaryczny. Na innych stronicach przejawia się już wiara w zagadnienie usług, jako źródła zadowolenia, tak pod względem zysków materjalnych, jak i dumy zawodowej.

„Ta nowa nuta jest wynikiem wielu przyczyn; jedną z ważniejszych jest, być może, wielki rozwój przedsiębiorstw, który sprawił, że do ich prowadzenia musiano angażować ludzi wyższego pokroju, odpowiadających dawnym magnatom handlowym, lecz różniących się od nich zapatrywaniem na zyski. Administracja i kierownictwo stały się obecnie funkcjami odrębnemi od funkcji przedsiębiorcy, jako kapitalisty; przedsiębiorstwa zatrudniają tysiące ludzi, których zajęcie zmusza do myślenia o interesach, jako o czemś, co nie jest wyłącznie działalnością, mającą na celu osiąganie zysków. Jednostronna filozofja egoizmu, będąca cechą charakterystyczną etyki interesów i przedsiębiorstw poprzedniej generacji, patrząca jedynie na interesy własne, dziś ustępuje miejsca nowej filozofji, która uważa, że interesy są „również i altruistyczną usługą publiczną, handel zaś — zbiorowym środkiem jej niesienia".

W zdaniu tem przemysł i handel wypowiada swój własny pogląd, gdyż powyższa cytata jest wyjątkiem z odezwy, skierowanej do kierowników produkcji w Ameryce przez Amerykańskie Stowarzyszenie Zarządzania, jednoczące w sobie kierowników wielkich przedsiębiorstw.

III

Motywy.

Życie przemysłowo-handlowe po raz pierwszy wypowiada się o sobie. W ciągu kilku lat nagromadziły się ogromne bibljoteki, złożone z dzieł fachowych, większość któ-

rych pochodzi z okresu od roku 1900. Co się tyczy poglądów ogółu na przemysł i handel, to mamy również obfitą literaturę na ten temat, jednak bardzo wiele z tych prac wcale nie odpowiada zmianom, jakie zachodzą.

Gdy, rozpatrując przemysł i handel z punktu widzenia osobistego, zadamy sobie pytanie, czego wogóle od nich oczekujemy, to niewątpliwie odpowiemy, że dziś mamy przedewszystkiem na myśli wartość, jakość, usługę. Czynniki te uważamy za tak dalece naturalne, że pogląd nasz wprawiłby w zdumienie poprzednie pokolenie. Nasz gniew, gdy jesteśmy rozczarowani, jest dowodem, że rozczarowań doznajemy rzadko. Dawniej ryzyko kryło się w cenie i jakości, a pojęcie usługi było wyjątkowe, jak naprzykład w przypadku zamiany części maszyn. Wśród fabrykantów rozpowszechniony był wtedy pogląd, że z chwilą, gdy maszyna została sprzedana, klient powinien posiadać i części zapasowe, które fabrykant sprzedawał po wysokiej cenie, wykorzystując sytuację, w jakiej znajdował się klient. Obecnie usługi, sprowadzające się do ciągłego zadowalania klienta, stały się powszechną konkurencyjną zasadą interesów.

Co się zaś tyczy ceny lub wartości, to często możemy zauważyć, że kryje się w nich pewna doza ryzyka; mamy liczne przykłady nieuzasadnionej rozbieżności między kosztem produkcji wyrobu a ceną, po jakiej jest on sprzedawany konsumentowi. Sprawy te jednak należy traktować z ogólnego punktu widzenia. Trzeba przedewszystkiem pamiętać, że cena, niezależnie od jej wysokości, jest przedmiotem wolnej konkurencji. Dopiero po wojnie secesyjnej kupcy detaliczni przyjęli w handlu zasadę jednolitych cen. Przedtem każda tranzakcja dokonywana była drogą targów w sklepie. Gdy w New Yorku A. T. Stewart zaczął oznaczać ceny na towarach, aby uniknąć nieporozumień, to wszyscy inni kupcy byli przekonani, że zostanie on zrujnowany. Przypuszczali, że, jeżeli system ten będzie stoso-

wał w sposób uczciwy, to dla konkurentów będzie rzeczą łatwą, znając jego ceny, sprzedawać taniej i że cały jego handel przejdzie do ich rąk. Przypuszczenia te były jednak mylne. Nikt nie mógł sprzedawać po cenie niższej od niego, gdyż ze stałemi cenami szła również w parze jakość, przy umiarkowanym zysku. Wynikiem takiego postawienia sprawy było to, że w ciągu kilku lat wszystkie poważne firmy zmuszone były przyjąć w handlu detalicznym system cen jednolitych.

Jeżeli chodzi o zdanie sobie ogólnej sprawy z cen, to nie należy brać pod uwagę przypadków specjalnych, które zdarzają się wśród miljonów zawieranych co chwila tranzakcyj, ale trzeba wyciągnąć wnioski z przeciętnej ceny ogólnej ilości towarów konsumowanych. Każdy wie, że cena ta obniża się. Dowodem tego jest, że możemy zaspakajać coraz więcej i różnorodniejszych potrzeb. Ten i ów artykuł może wprawdzie podrożeć, ale inne artykuły są coraz tańsze. Węgiel i drzewo są droższe, tańsze natomiast — samochody i urządzenia elektryczne.

Naogół zauważamy, że obniżają się ceny towarów, wymagających bardzo skomplikowanych procesów wytwórczych. Na pierwszy rzut oka wydaje się to nieprawdopodobne, gdyż płace robotników stale wzrastają. W każdym razie dowodzi to, jak wielkie wyniki może dać fachowość, pomysłowość i energja, gdy są intensywnie stosowane. Koszt utrzymania wogóle, mierzony zdolnością nabywczą przeciętnej jednostki, jest obecnie w Ameryce niższy, niż był kiedykolwiek przedtem, i niższy niż w jakimkolwiek innym kraju na świecie. Wysokość cen, mimo wszystko, jest względna. To, co posiadamy i co konsumujemy, jest wartością we właściwem znaczeniu tego słowa. Niezależnie od wszelkich teoryj, dotyczących społecznych funkcyj pieniądza, przedsiębiorstwa, kierując się jedynie zdrową zasadą, są zmuszone stale obniżać cenę towaru, aby osiągnąć duży obrót. Zysk wynika z dużego obrotu. Duży zaś obrót otrzy-

muje się przez rozpowszechnianie towarów we wszystkich warstwach społeczeństwa, począwszy od zamożnych, aż do najbiedniejszych.

Zazwyczaj żąda się od przedsiębiorstwa jakości i dobrego obsłużenia. Nie zdajemy sobie obecnie sprawy z tego, że być może przed 30 laty każdy człowiek, który czynniki powyższe uważałby za bezsprzeczne nie byłby zapewne w stanie prowadzić swego gospodarstwa w ramach zgóry zakreślonego budżetu. Jest rzeczą jasną, że chociaż te czynniki przy prowadzeniu interesów mają cechy moralne, to jednak opierają się one na podłożu utylitarnem. Stwarzają one u klienteli zaufanie do danej firmy, a przez to są jednocześnie bardzo popłatne. Dlaczego jednak nie istniały one przedtem w przemyśle i handlu?

Brak tych czynników nie występował jednak stale. Tutaj ponownie mamy do czynienia z ciekawym wpływem, jaki wywarła maszyna na zachowanie się przemysłu i handlu. Starodawny sposób prowadzenia interesów był uczciwy. Rozumiano znaczenie dobrej woli, o usługach jednak nie myślano, gdyż wogóle nie było o tem mowy. Wśród towarów nie było takich artykułów, jak samochody, traktory, centrale światła, ciepła i siły, automatyczne elektryczne urządzenia, narzędzia rolnicze z zamiennemi częściami i t. p., to jest artykułów, wymagających stałych usług w mniejszym lub większym stopniu. Gdy wytworzyły się nowe warunki, kupcy ponawiązywali stosunki między sobą, mimo znacznej odległości w obrębie danego kraju i poza jego granicami, stosunki te wszakże podlegały kodeksowi zasad, starszemu niż którykolwiek ze współczesnych języków.

Dawniej stosunek kupca do nabywców miał charakter miejscowy, a sam on podlegał kontroli ze strony ogółu. Nieetyczne sposoby postępowania szybko wychodziły na jaw, tak iż kupiec nietylko miał nieprzyjemności od swych klientów, ale, jako obywatel, tracił dobrą opinję i był narażony na zarzuty, nawet gdy miał swą „własną ławkę w ko-

ściele". Taki właśnie przypadek zdarzył się Robertowi Keayne, jednemu z założycieli Magistratu miasta Bostonu, któremu robiono wymówki przed kościołem, że obdzierał swych klientów. „Ze łzami w oczach przyznał się do winy, tłumacząc się z wielu stawianych mu zarzutów tem, że nie znał dokładnie właściwej ceny niektórych towarów, a głównie, że został wprowadzony w błąd wskutek opierania się na fałszywych zasadach".

Tymczasem świat raptownie przekształca się zupełnie. Siły maszyn zastępują siły ręczne. Industrjalizm i fabryki zajmują miejsce ustroju cechowego i małych warsztatów. To, co było handlem i polegało wyłącznie na wymianie, staje się przedsiębiorstwem, zajmującem się również i wytwórczością. Jednocześnie zjawiają się nowe środki komunikacji. Stosunki między przedsiębiorstwem a publicznością przestają mieć charakter miejscowy. Przedsiębiorstwa stają się bezosobowe i etyka kupiecka w stosunku do poszczególnych jednostek zaczyna być podobną do tej, jaką posiada ktoś, co dążąc do osobistego zysku, nie zważa, że od tego może zależeć życie jakiejś nieznanej jednostki w innym kraju, naprzykład w Chinach.

Pan Owen D. Young w przemówieniu swojem na Wydziale Administracji Uniwersytetu Harvardskiego wyjaśnił to w sposób następujący:

„W owym czasie sfera działań handlowych uległa znacznemu rozszerzeniu przy dużem zróżniczkowaniu towarów, będących przedmiotem wymiany. Nikt nie mógł już sprzedać konia ochwaconego, jako zdrowego, w swojem społeczeństwie bez narażenia się na karę, ale mógł sprzedać motor uszkodzony, jako dobry, komuś w innem społeczeństwie, być może na drugiej półkuli, gdyż to w jego kraju nie byłoby szybko wykryte. A jeżeli nawet taka tranzakcja wyszła na jaw, to kara nie była zbyt wielka. Sprzedaż konia ochwaconego komuś w swojem społeczeństwie mogła być uważana za występek, ale sprzedaż uszkodzo-

nego motoru nieznanym nabywcom mogłaby być uważana przez najbliższe otoczenie za sprytny interes handlowy. Wpływ kościoła osłabł, a opinja miejscowa nie była usposobiona zanadto krytycznie do człowieka, który zdobył bogactwo w innych krajach i przywiózł je ze sobą, zwłaszcza jeżeli dał poważną darowiznę na rzecz miejscowego szpitala lub na inne cele filantropijne. Innemi słowy, rozszerzający się teren działania interesów przełamał wszystkie nakazy miejscowe i szedł w kierunku zwolnienia jednostki ze wszelkich zobowiązań".

Ale chciwość jest jedną z wad najmniej popłatnych i tem gorszą, że nie opartą na przewidywaniu. To też prowadzenie interesów według tej zasady było nietylko niepewne, ale na dłuższy okres czasu również i niezyskowne, dlatego ten rodzaj interesów musiał zginąć z powodu zupełnie tych samych przyczyn, dla których zginęło korsarstwo. Znacznie większe zyski osiąga się z ciągłości operacyj handlowych, aniżeli z oszustwa i łupiestwa. Gdy ludzie są oszukiwani — przestają handlować, gdy są obdzierani — nie mają czem handlować.

Było więc nieuniknione to, co nastąpiło później. Możliwości rozwojowe interesów ograniczone były tylko światową siłą nabywczą. Granice fizyczne świata były ustalone, ale z chwilą rozwoju interesów, świat uległ zmniejszeniu. Poczta, telegraf, kable transatlantyckie i lokomocja parowa, skróciły pojęcia czasu i przestrzeni. Odległe rynki przestały być możliwościami, które można było wyzyskiwać bezkarnie. Sprawy takie szybko wychodziły na jaw i były podawane do wiadomości publicznej, co prowadziło do utraty możności robienia interesów. Poza tem kraj, lub społeczeństwo, z powodu takich wystąpień zyskiwało złą opinję, co oczywiście miało wogóle ujemny wpływ na handel danego kraju, a z tem należało się poważnie liczyć, gdyż nie było łatwo przebaczane. Łzy ronione w kościele parafjalnym nie dawały już rozgrzeszenia. Kilka ładunków

złych towarów w handlu zagranicznym mogło wytworzyć niechęć nabywców do wszystkich towarów tego samego pochodzenia, a to oczywiście powodowałoby stratę narodową.

Wynikiem wytworzonej sytuacji było zjawienie się marek ochronnych, znaków kupieckich, wzorów, nowych kodeksów praktyki handlowej. Wszystko to miało na celu zyskanie zaufania u klienteli. Obecnie gdy fabrykant narzędzi rolniczych w Chicago posyła młocarnię bądź do Kansas, bądź do Australji, lub też gdy fabrykant samochodów z Detroit wysyła samochód na zamówienie, to tem samem daje również gwarancję swoją reputacją, znajdującą potwierdzenie w używalności jego produktu. „Zapewnione zadowolenie" przestało być zwykłym pustym frazesem handlowym. Jest ono obecnie powszechną zasadą, bez której interesy nie mogłyby się rozwijać. Gdy cukier sprzedawany był w beczkach, jak to było w Ameryce przed kilkudziesięciu laty, to piasek dorzucany do cukru stał się przysłowiowy. Nikt nigdy nie wiedział, kto go tam dorzucał; mógł to być kupiec — sprzedawca lub cukrownik, gdyż wzajemnie się o to oskarżali. Obecnie cukier jest sprzedawany w paczkach opieczętowanych, głównie na mocy reputacji, jaką się cieszy fabrykant, i ktokolwiek zechciałby napełnić je piaskiem byłby uważany za człowieka niespełna rozumu.

Oczywiście, wszystkie te motywy mają charakter utylitarny. Opłacają się. Z łatwością możnaby wykazać, że dawna duma kupiecka ożywiła ducha współczesnych interesów. I tak jest istotnie. Gdy jednak zbadamy ducha współczesnych interesów, wyrażających się w kodeksie etycznym i ideale postępowania, to zawsze stwierdzimy obecność elementu praktyczności. Istnieje nawet szkoła filozoficzna, głosząca, że podstawą moralności jest utylitaryzm, moralność jest tylko metodą postępowania, która w ten, czy inny sposób zostaje nagrodzona. Nie będziemy się zastanawiać, czy jest to słuszne, czy nie, gdyż sprawa ta nie

ma istotnego znaczenia, ale musimy stwierdzić, że interesy amerykańskie nabrały dziś odrębnego charakteru. Wszystkie takie motywy, jak pojęcia wartości, jakości i usług, mogą już nie być potrzebne, jako zastrzeżenia, a mimo to nie wyczerpie to wszystkich naszych oczekiwań. Czegóż więc oczekujemy jeszcze od świata interesów?

Uniwersytet Harvardski udziela obecnie naukowych stopni handlowych, podobnie, jak absolwentom kończącym nauki prawne. Prezydent Lowell mówi o business'ie, jako o najstarszej ze sztuk i najmłodszym z zawodów. Przed kilku laty, gdy kto mówił o zawodzie kupieckim, miałby pewne trudności, aby dokładnie wyjaśnić jego znaczenie. Obecnie każdy wie, co zawód ten oznacza i jaki mniej więcej jest jego zakres działania.

Różnica między zawodem a business'em lub między zawodem i handlem, nie polega jedynie na tem, że zawód wymaga właściwego przygotowania i wysokiego stopnia wyspecjalizowania. Oznaczałoby to jedynie różnicę w zdolnościach lub wykształceniu. Istnieje znacznie głębsza różnica, która polega na sposobie, w jaki fachowiec zapatruje się na swą pracę. Może to być zajęcie zyskowne, ale przy wykonywaniu go będzie kierował się innemi względami, a nie motywami osobistego zysku. Przedewszystkiem będzie miał poczucie obowiązku względem samego zawodu, aby przez żaden ze swych postępków nie poderwać jego reputacji. Będzie strzegł ideałów zawodu. I mając pogląd na swą własną pracę i zyski, jakie z niej ciągnie, skojarzy z nim pogląd na cele społeczne.

Nie wymaga się od rzemieślnika, jako takiego, aby na pracę swą zapatrywał się z punktu widzenia jej społecznych zastosowań. Oczekuje się tego od inżyniera, ponieważ praca inżynierska jest zawodem. W Ameryce stała się ona zawodem z chwilą, gdy inżynier rozszerzył swój pogląd, włączając doń pierwiastek o znaczeniu społecznem. Dawniej wystarczało mu ograniczenie się do zakresu wyłącznie

technicznego. Obecnie żadna sprawa z dziedziny naukowego kierownictwa przedsiębiorstw nie znajduje się poza jego sferą widzenia, wskutek czego włącza on do zagadnień technicznych i metod produkcji również i inne problematy, dotyczące czynnika ludzkiego i podziału zysku społecznego.

IV

Wiek okropności, socjalizmu, rewolucji, czy samopodboju?

Może nie było rzeczą niezbędną, aby zjawił się zawód business'u. Nigdzie przecież nie zjawił się jeszcze, aczkolwiek odczuwało się powszechną potrzebę światła, którem rozjaśniał ciemności ekonomiczne.

Ostatnie trzydziestolecie ubiegłego wieku było okropnym okresem nietylko dla Stanów Zjednoczonych, ale dla wszystkich krajów przemysłowych. Pesymiści z pewnego rodzaju okrutnym cynizmem podkreślają ciemne strony zdobyczy materjalnych. Przez zastosowanie maszyn i wiedzy człowiek stworzył siłę, której zdawało się nie umiał opanować. Z pewnością nie rozumiał jej znaczenia, ani przewidział jej następstw. Nie była to jedynie moc nadawania kształtów przedmiotom. Powiększenie ilości tych przedmiotów było rezultatem oczywistym.

Moc ta zmieniła strukturę stosunków ludzkich na świecie. Nietylko przekształciła ona otoczenie, ale wytworzyła nową rasę, a mianowicie, część ludności, która nosi nazwę przemysłowej, dlatego, że żyje z współczesnego przemysłu i nie mogłaby egzystować w żaden inny sposób. W cywilizacji zachodniej wynosi ona więcej, niż połowę całej ludności.

Aby zdać sobie sprawę z obecnej struktury, wyobraźmy sobie coby się stało, gdyby cały świat raptownie powrócił do warunków, w jakich znajdował się przed stu pięćdziesięciu laty. Czy można przypuścić, że cała ludność wróci-

łaby na wieś. Nigdy przedtem nie pracowała ona przecież na roli. Poza tem, ludność żyjąca dziś na roli jest zupełnie wystarczająca, a przez napływ ludności przemysłowej z pewnością byłaby zbyt duża, aby się mogła utrzymać bez narzędzi, energji, dzisiejszych metod i tego wszystkiego, co na wieś zostało dostarczone i stale ulega przekształceniom, dzięki postępowi przemysłu i wiedzy przemysłowej. Wszystko to zaś, w myśl naszego przypuszczenia, zostałoby całkowicie usunięte, tak, jakby przedtem nigdy nie istniało. Rasa przemysłowa musiałaby zaginąć. I nic innego nie mogłoby się stać, gdyż przemysł dla rasy tej jest również i matką - karmicielką.

Przemysł razem z całą jego techniczną i naukową wiedzą ma wszystkiego 150 lat. W okresie tym stworzył on nową cywilizację, nową rasę, wprowadził zmiany, jako widoczny warunek istnienia. Jedynie zmiany dają pewność istnienia, a szybkość ich stanowi o stabilizacji. Zastanówmy się co to znaczy.

Poprzednie zmiany w ciągu tysiącleci były tak powolne, że nie mogły być mierzone różnicami, zachodzącemi w życiu jednostki. Ludzie umierali w tych samych warunkach, w jakich się rodzili, życie, które opuszczali było takie samo, jak wtedy, gdy się w niem zjawiali, nawet w jego przejawach materjalnych. Jedna generacja nie mogła widzieć rozpoczęcia i zakończenia budowy wielkiego budynku, naprzykład katedry. Życie było stałem powtarzaniem się, każda zmiana była historyczna.

Nagle człowiek odkrywa sekret siły. Nauka jest jej prawem; maszyna jej przejawem.

Wiedza stosowana jest z nową intencją. Jest to intencja praktyczna. Teraz wiedza musi działać.

Obecnie człowiek nie uważa już słońca za cudowne ciało niebieskie, ale podziwia jego przejawy w przestrzeni. Bada je przemyślnie przy pomocy chemji, mając nadzieję

nauczyć się jeszcze czegoś więcej o własnościach materji. Obecnie nie uważa już ziemi za boginię, którą należy obwozić na rydwanie, lecz patrzy na nią jak na masę materji w napięciu, zawierającą ukryte źródła energji, które złośliwie chcą wymknąć się z pod jego kontroli. Nie błaga o wyjawienie tajemnic ziemi, ale ich żąda. W swoim czasie człowiek niezdarnie odkrywał jakąś rzecz, zastanawiał się nad nią, poświęcał wiele czasu myśląc, coby z nią mógł zrobić. Obecnie jego zamiary wybiegają poza jego wiedzę, przedewszystkiem pragnie czegoś, a następnie robi wysiłki, aby tę rzecz znaleźć. Wie zgóry co z nią zrobi. Przemysł czeka na nią.

V

Nagłe zjawienie się siły, której nie może ujarzmić żadne prawo.

Tempo życia zaczyna ulegać zmianom. W ciągu kilku lat następują większe zmiany, niż w całym poprzednim okresie życia ludzkości. Tempo tych zmian stale wzrasta, aczkolwiek trudno zdać sobie z tego sprawę. Otoczenie staje się płynne i zmienia się do niepoznania w okresie życia danej jednostki. Czy możemy wyobrazić sobie, naprzykład, dzisiejsze życie amerykańskie bez samochodów, radja, kinematografów, elektryczności. A przecież nie koniecznie trzeba być starym człowiekiem, aby pamiętać życie bez tych urządzeń. To, co przekształca otoczenie i wywołuje wszystkie te zmiany, jest niczem innem, jak mocą maszyny i wiedzy, które wzrastają coraz wyżej i wyżej.

Na miejscu, gdzie w roku ubiegłym rosła pszenica, dziś znajduje się miasto przemysłowe. Jest to objaw twórczy tej mocy.

Gdzie dawniej istniał patrjarchalny stosunek między majstrem i czeladnikiem, obecnie istnieje konflikt między kapitałem a pracą. Jest to społeczna katastrofa tej mocy.

Gdy przedtem następowały okresy powolnego wzrostu dobrobytu ludzi dzięki urodzajności gleby, obecnie ma się do czynienia z rażąco szybkiemi zmianami rozkwitu i stagnacji, pociągającej za sobą klęskę bezrobocia, którego skutki są równie straszne, jak głodu. Jest to ekonomiczna głupota tej mocy.

Gdy dawniej byli bogaci i biedni, znający się wzajemnie, to obecnie istnieją bezimiennie nędza przemysłowa i niezmierne bogactwa. Jest to obojętność tej samej mocy dla spraw humanitarnych.

W dziwny sposób utworzona została natura ludzka; zawiera w sobie pierwiastki dobra i zła, ale więcej zła, niż dobra. Widać to przy ujawnieniu się tej mocy i człowiek staje się ani moralny, ani niemoralny, jest poprostu dynamiczny. Oświadcza przytem, że nie jest w stanie kierować tą siłą. Mówi, że moc ta podlega prawom natury i że nie jest odpowiedzialny za wyniki.

Ostatnie dziesięciolecie dziewiętnastego wieku było bardzo ciężkie. Poważnie myślący ludzie zapytywali: „Na co się zda tworzenie bogactwa materjalnego w taki sposób? Czy całe społeczeństwo znajduje się w lepszem położeniu? Czyż sami wskutek pewnych zachęcających pozorów nie nakładamy sobie pęt, z których już nie będziemy się mogli wyzwolić? Do czego prowadzi ten pośpiech wśród ludzi, którzy pragną lepiej odżywiać się, odziać, mieszkać w lepszych warunkach i mieć więcej rozrywek? Konsumują dużo, niczego jednak nie posiadają, nawet swego własnego życia. Czy nie jest iluzją, że wogóle robimy jakiś postęp? Czyż nie zaprzedajemy się jakiejś mocy, której nie umiemy opanować i która w końcu nas zniszczy?"

Wprawia nas w podziw uprzytomnienie sobie kim byli ci, którzy mieli tak czarne refleksje. Nie byli to demagodzy, ani wichrzyciele, gdyż ci nie miewają wogóle refleksyj, lecz ludzie o dużem doświadczeniu i przewidujący przy-

szłość, ludzie o dużej wiedzy, nawet członkowie Sądu Najwyższego, którzy, znając dobrze prawo, wiedzieli, że jest ono nieodpowiednie. Umysłowość amerykańska była w owym czasie pełna przewidywania. A jednak siła, która groziła ujarzmieniem wolnego narodu, była siłą twórczą. Bez niej nowoczesne społeczeństwo nie mogłoby istnieć. Życie jego było od niej zależne.

Kapitalizm, industrjalizm, monopole były objęte jednem wybitnie amerykańskiem określeniem „wielki business". Społeczeństwo obawiało się siły tego właśnie wielkiego business'u. Jedynem prawem, jakie nim kieruje było prawo własności, a właściciele odznaczali się umysłowością z czasów feudalnych.

W umysłowości tej nie było nic nowego, jak również w nieokiełznanych wybrykach tych niewielu, gwałcących uczucia humanitarne większości.

Zagadnienie polegało na tem, że przejawy wielkiego business'u po raz pierwszy zjawiają się w doświadczeniu ludzkości. Nikt go nie rozumiał, on sam siebie nie rozumiał, gdyż nie posiadał historji. Prawa, dające rozwiązania zagadnień cywilizacji przed powstaniem przemysłu nie obejmowały wielkiego business'u i oczywiście w stosunku do niego były bezsilne.

Dlatego też pierwsze poczynania społeczeństwa, dążące do ujęcia wielkiego business'u w ramy prawa, stwarzały jeszcze większe zamieszanie i wzmogły obawę, że wielki business nie da się ująć w karby kontroli, gdyż z chwilą, gdy państwo powzięło kroki w celu uregulowania go, wbrew jego woli, wywiązała się walka katastrofalna w wynikach dla skomplikowanego rytmu produkcji i wymiany, na której opierało się życie. Prawo było naogół bezsensowne, z powodu braku zrozumienia cech ekonomicznych tego zagadnienia i nieskuteczne wobec ciągle zmieniających się warunków. Jak można stworzyć prawo, któreby przewidywało zmiany, albo obejmowało zmiany warunków. Gdyby

państwo poszło tak daleko, aby objąć kontrolę nad business'em w celu jego prowadzenia zamiast stanowić prawa, któreby go obowiązywały, byłoby to socjalizmem; gdyby go zaś upaństwowić byłoby to równoznaczne z rewolucją.

VI

Business był od niepamiętnych czasów uważany za gorszy od innych zawodów.

Stale trwały jakieś niezrozumiałe komplikacje. Dlaczego business, jako taki, nie posiadał poczucia społeczności? Dlaczego business był odsuwany od brania udziału w rządzie? Dlaczego uważano, że do obowiązków rządu należy ochrona społeczeństwa od złych przejawów zbytniej siły business'u, tak jak gdyby dążył on do pochłonięcia społeczeństwa? Na czem polegała różnica, między tymi, którzy reprezentowali business i inne zawody?

Różnicy nie było żadnej; pozostała tylko niewyraźna tradycja, ponieważ business w miarę swego rozwoju pozostawiał wszystkie ujemne przejawy działalności ludzkiej, przeto pozostało na nim bardzo dawne ujemne piętno.

Wszyscy dawniejsi teoretycy ekonomji politycznej zapatrywali się na kupców i rzemieślników, jak na pasorzytów. Taki był pogląd na wymianę i produkcję. Jest to zaiste bardzo dziwne, że funkcje, z których żyjemy, są społecznie nieuznawane!

Wynika to, bezwątpienia, po części z gustu, pochodzącego z Dalekiego Wschodu, który skłania estetę do pogardzania kwiatem, mającym coś wspólnego z kuchnią, choć może być piękny, po części z poglądu, że wyższość, dzięki nadprzyrodzonym przyczynom, znajduje się wśród kasty wojowników i bohaterów, u których pogarda dla kupców i wytwórców była bardzo głęboko zakorzeniona.

Pan A. Lewisohn z Towarzystwa Miami Copper napisał na ten temat interesujące studjum w zeszycie sierpnio-

wym 1927 roku „Management Review". „Business" — twierdzi on „dopiero teraz wyswabadza się z pęt uprzedzenia, że gentleman nie powinien się nim zajmować". Dla potwierdzenia wielkiej potęgi tego „tabu" cytuje ustęp dzieła Ksenofonta, napisanego na cztery wieki przed narodzeniem Chrystusa.

„Tak zwane ordynarne zawody" — mówi Ksenofont — „są pogardzane przez państwa, kierujące się zdrowym rozsądkiem. Zawody te rujnują zdrowie zarówno robotników, jak i kierowników, zmuszając ich do życia siedzącego w domu, a w pewnych przypadkach do spędzania dnia przy świetle kominka. Wskutek tego ludzie stają się nerwowi, a dusze ich stają się chore. Te czynności ordynarne powodują kompletny brak wolnego czasu i uniemożliwiają ludziom branie udziału w życiu towarzyskiem i państwowem. Wynikiem tego stanu rzeczy jest to, że ludzie ci są niedobrymi przyjaciółmi i złymi obrońcami swej ojczyzny".

„Podobny pogląd" — mówi p. Lewisohn — „panuje aż do chwili obecnej, zwłaszcza w Anglji, co pociąga za sobą bardzo ważne następstwa socjalne".

W stosunkach amerykańskich takie uprzedzenie było niewątpliwie słabsze, niż w społeczeństwach Starego Świata, mimo to jednak, uwydatniło się równie silnie, jak gdzieindziej. Nauka była zawodem. Prawo było również zawodem, prowadzącym oczywiście do polityki. Medycyna była zawodem. Stan duchowny był powołaniem, a wstąpienie do szeregów armji było uważane za karjerę. Inżynierja wywalczyła sobie stopniowo drogę do uznania jej za zawód. Ale business był tylko business'em. Jeżeli stosunek business'u do społeczeństwa był istotnie zuchwały, to z drugiej strony istniało pewne traktowanie zgóry business'u przez społeczeństwo.

Jak nierozsądne jest oskarżanie business'u o brak zrozumienia funkcyj społecznych, kiedy zawody uważały tę cnotę i zasługę za swoją wyłączną własność.

Jedyną możliwą ucieczką dla business'u w celu wyzwolenia się z poczucia społecznego upośledzenia, było dojście do siły. Ucieczka ta miała swoją historję. Podczas, gdy w czasach dawniejszych rzadko zdarzała się sposobność, przy której siła pieniądza zmuszała ludzi wyższej klasy do pozbycia się swej dumy przed pogardzanym bankierem, to w czasach współczesnych business osiągnął niebywałą potęgę, która ostatecznie zaciążyła nad społeczeństwem, nie posiadając pierwiastka społecznego. Jednak to, co wydawało się beznadziejnym punktem martwym, dało pierwszą sposobność do polepszenia stosunków.

VII

Wyzwolenie socjalne business'u.

Obecnie stoją naprzeciw siebie dwie wielkie potrzeby. Jedna z nich — to psychiczna potrzeba samego business'u, aby został społecznie uznany, aby był szanowany, aby został pozbawiony starego piętna. Inna potrzeba ze strony społeczeństwa polega na ucywilizowaniu business'u i nagięciu jego potęgi do ideałów ludzkich.

Niesposób jest powiedzieć dokładnie, w jaki sposób i kiedy ujawniły się te potrzeby. Nikt ich nie wysuwał, a jednak tak się stało. Działał tu genjusz narodu.

Zachęty do zajmowania się interesami w porównaniu z korzyściami, jakie dawały inne zawody, były tak wielkie, że trudno było ich wyrzec się. Nie była to jednak zachęta jedynie w postaci zysków. Była to siła w której można było brać udział, a osiąganie siły jest główną zachętą dla człowieka. Działalność businessu dawała sposobność do niezwykłych przygód, walki, wybitnych osobistych czynów. Najlepiej o tem mówią liczby. W roku 1896 z wychowańców Uniwersytetu Harvardskiego 35% poświęciło się pracy handlowo-przemysłowej, reszta obrała sobie karjery zawodowe. W roku 1916 — 55% wolało pracę na polu

przemysłowo-handlowem. Zagadnienia, jakie ta dziedzina nastręczała, były tego rodzaju, że pociągały specyficzne właściwości umysłu amerykańskiego. Ludzie z żywą wyobraźnią wahali się potępiać dziedzinę interesów, jedynie tylko dlatego, że nie jest ona taka, jaka być powinna, i zaczęli badać ją od wewnątrz, pragnąc się przekonać, jaka była w rzeczywistości. Można powiedzieć, iż odkryli ją poza książkami teoretycznemi i zauważyli, że praca ta posiada sferę niepokojów, która im odpowiadała. Różne typy umysłowości zaczęły spotykać się na tym pomoście.

Nie trzeba zapominać, że w Stanach Zjednoczonych, w latach od 1900 do 1910 roku, prowadzono energiczną kampanję przeciwko przewinieniom, popełnianym w życiu przemysłowo-handlowem. Ludzie uczciwi, którzy tę kampanję prowadzili, byli rodzajem rycerzy krzyżowych, którzy wyszli w pole, aby zniszczyć system, który był dla nich jak gdyby potworem mitycznym, tym Turkiem, którego rycerze wyimaginowali sobie przed rozpoczęciem z nim walki. Pierwsza kolizja miała charakter fanatyczny. Człowiek bowiem jest zwierzęciem, którego umysł ożywia się i ćwiczy w konflikcie. W ten sposób człowiek się ucywilizował. Wiele przytem nauczono się z obu stron; zjawił się wzajemny szacunek. Nie znaczyło to, że należało pogodzić dwa punkty widzenia, raczej zjawiła się potrzeba ich skombinowania, gdyż każdy z nich oddzielnie nie stanowił całości.

Następnie weszła w grę druga specjalnie ważna okoliczność. Do zwykłego „robienia pieniędzy" nie potrzeba było zbyt wielkiej inteligencji, to też wybicie się jednostki nie było dowodem specjalnych zalet osobistych. Ludzie każdego pokroju, dobrze wychowani czy ordynarni, i t. d., mogli stać się bogatymi. Współzawodnictwo stało się niesmaczne. Z chwilą, gdy bogaci po zdobyciu bogactwa, wbrew etyce społecznej, starali się zdobyć dobrą opinję przez

wielkie czyny filantropijne, a społeczeństwo odrzuciło je dlatego, że pieniądze zostały zdobyte w sposób nieuczciwy, niepokój wkradł się do serc bogaczy. Kimże bowiem byli bogacze? Nikim. Chociaż budowali pałace i prywatne tereny do gry w golfa, to jednak nie mogli gościć u siebie tych osób, które pragnęli przyjmować i z któremi pragnęli obcować. Za pieniądze nie można było kupić szacunku społecznego.

Nigdy nie było poważnego wysiłku, aby stworzyć kult dla bogactwa, dlatego że ludzie w pogoni za pieniędzmi tracili wszystkie inne zainteresowania, o których mogliby myśleć, rozmawiać lub poświęcać im swe wolne chwile. Pozostawali więc w pewnego rodzaju odosobnieniu. W ustroju społecznym, w którym bogactwo osiąga się drogą dziedziczenia, jest inaczej; w Stanach Zjednoczonych bogactwo miało charakter osobisty. Ludzie nie dziedziczyli go, lecz zdobywali sami. Gdy je zdobyli, cóż mieli z niem począć? Gdy o tem nie myśleli i prowadzili dalej interesy jedynie dla interesów, stawali się jeszcze bardziej opuszczeni i nienawidzeni przez społeczeństwo.

Z tych smutnych refleksyj wyłoniła się chęć ze strony business'u do wypowiedzenia się. Chciano powiedzieć prawdę, która miała wyjaśnić przeszłość. Znaleźli się ludzie, którzy starali się pojednać business z opinją publiczną. Często jednak przyczyniali oni więcej szkody, niż dobrego. Byli zresztą w trudnem położeniu wskutek ogólnie panujących podejrzeń.

Brakowało jeszcze czegoś w samej idei. Brak ten został uzupełniony częściowo ze strony społeczeństwa częściowo przez nową umysłowość, jaka zjawiła się wśród ludzi interesu, zmierzającą do praktycznego uzgodnienia motywu zysku i motywu społecznego. Ponieważ opłacające się usługi dotychczas obracały się w ograniczonej sferze zadowolenia klienta, to stąd wyciągnięto wniosek, że usługi o szerszym zakresie zadowolenia społecznego będą się

również opłacały. Tutaj dotykamy jednego z najgłębszych pierwiastków amerykańskiego sposobu myślenia. Co jest słuszne — będzie się opłacać, czyli innemi słowy, będzie się samo utrzymywać. Jest to więc próba słuszności.

Gdy nowe znaczenie wyrazu „usługi" zaczęło się wyjaśniać, business chwycił go się z całym zapałem. Dokonawszy tego stał się zawodem. Obecnie nie przedstawia już trudności zrozumienie, w jaki sposób znaczenie bogactwa uległo zmianie. Bogactwo pomnaża się w tempie dotychczas nieznanem, ludzie, jako poszczególne jednostki, stali się bogatsi, niż poprzednio. Obecnie nikogo już nie obchodzi, jak dalece bogaty jest dany człowiek, społeczeństwo zaś nie obawia się potęgi business'u. Ale w jaki sposób ta potęga jest używana, w jakich celach i jakie są jej wyniki — oto wszystko, co interesuje ogół. Dziś istnieje przekonanie, że potęga ta będzie użyta ze zrozumieniem odpowiedzialności społecznej. Obecnie mniejszą wagę przywiązuje się do wartości, jakości i usług, aniżeli do zasad, według których przedsiębiorstwa przemysłowo-handlowe winny postępować w odniesieniu do takich zagadnień, jak naprzykład proporcjonalny podział bogactwa, ciągłość produkcji, stałość płac, bezrobocie, usuwanie przeciążenia, kulturalna wartość pracy, humanitarne stosunki w przemyśle wogóle. Im większe stawiamy pod tym względem wymagania, tem więcej się do nich ludzie stosują.

W dziedzinie wykształcenia daje się zauważyć poważny postęp, wynikający jakby sam z siebie. Jest to zupełnie nowy objaw, że nigdzie nie znajdujemy właściwej oceny zarówno jego wielkości jak i charakteru. Poprzednio przedsiębiorstwa wchłaniały jednostki ludzkie, takie, jakie napotykały, i urabiały je zgruba do swych zadań. Obecnie w coraz większym stopniu przedewszystkiem ma się do czynienia z człowiekiem, wykrywa się jego zdolności i właściwości, a następnie dopiero znajduje się odpowiednie dla niego zatrudnienie. Nawet po uznaniu słuszno-

ści poddawania badaniom naukowym pierwiastka osobowego, ujęcie przedmiotu tego było początkowo fałszywe. Kierownictwo przedewszystkiem poddawało badaniom zajęcie, a następnie szukało odpowiedniego człowieka. Nowy sposób polega na zbadaniu człowieka i następnie daniu mu odpowiedniego zajęcia, wychodząc z założenia, że zarówno wynik produkcyjny, jak i kulturalne wartości pracy zyskują na tem, gdy zajęcie dostosowane jest do człowieka.

Obecnie po raz pierwszy wytworzył się kontakt rzeczywisty między światem naukowym a światem przemysłowo-handlowym. Pedagodzy zwrócili się do przedstawicieli businessu mówiąc: „Skarżycie się, że z uniwersytetów wychodzą ludzie, którzy nie mają pojęcia, jak wasz świat wygląda. I tak jest istotnie. Ale trudność polega na tem, że świata waszego my sami nie znamy. Zapoznajcie nas z nim". Teraz świat przemysłowo-handlowy, pragnąc otrzymać najbardziej odpowiedni materjał wśród ludzi z uniwersyteckiem wykształceniem, zgłasza swe żądania, znane pod nazwą wykazów zatrudnień.

Pedagodzy zwracają się wtedy do studentów i mówią: „Oto wymagania świata praktycznego. Przejrzyjcie te wykazy i zdecydujcie, które z nich interesują was, jako praca w przyszłości".

Po ujawnieniu w ten sposób rzeczywistych zainteresowań, świat przemysłowo-handlowy bierze studenta do swych własnych szkół technicznych i poddaje go specjalnym ćwiczeniom i badaniom. Może się okazać, że student był w błędzie. Być może to, co wydawało mu się ciekawe, nie będzie go interesować. Wtedy poddaje go się innym próbom, co może powtarzać się wielokrotnie zanim znalezione zostanie zatrudnienie, które okaże się właściwem dla niego zajęciem.

Czasem zachodzą szczęśliwe przypadki, niezależnie od przecętnego wyniku. Jedno z wielkich towarzystw samochodowych miało u siebie młodego człowieka z wyższem

wykształceniem, który, zdawało się, posiadał wszelkie zalety, z wyjątkiem pierwiastka stałego zainteresowania. Nikt nie wiedział czemu to należało przypisać.

Wreszcie powiedział sobie: „Zapewne musiałem być w zupełnym błędzie, przypuszczając, że business mnie interesuje. Muszę poszukać sobie czegoś innego".

Kierownik personelu namówił go, aby poczynił jeszcze dalsze próby i na chybił trafił skierował go do wydziału świec do motorów. Wtedy zupełnie niespodziewanie zainteresował się poważnie emaljowaniem, czego nikt przedtem nie mógł przewidzieć. W ciągu trzech lat stał się nietylko ekspertem, ale i powagą w dziedzinie emaljowania.

Jedna z funkcyj Amerykańskiej Rady Oświatowej polegała na nawiązywaniu kontaktu między temi dwoma światami. Poniżej podajemy wyjątek ze sprawozdania z posiedzenia Rady, które odbyło się w roku ubiegłym.

„Współpraca przemysłowa była tematem przemówienia p. J. W. Dietza z Western Electric Company. P. Dietz reprezentuje Amerykańskie Stowarzyszenie Zarządzania, które przystąpiło do Rady, pragnąc przyczynić się do dalszego rozwoju ścisłej współpracy między uniwersytetami a przemysłem, w celu rozwiązania wspólnego zagadnienia szkolenia pracowników. Przedewszystkiem omówił on ewolucję, jaką przeszły przedsiębiorstwa przemysłowo-handlowe oraz filozofja przemysłowa w dziedzinie wykształcenia... Najbardziej interesującą cechą tej działalności było wykrycie znaczenia jednostki w przemyśle... Praktyka przemysłowa, zmierzająca do pomagania jednostkom, aby same o sobie myślały, polega na uczeniu się, w jaki sposób wyzwalać indywidualne zdolności, i sprowadza się do stosowania prawdziwie demokratycznej filozofji business'u. Ewolucja w przemyśle szła równolegle z ewolucją w wykształceniu. Ludzie ze świata nauczycielskiego wykryli również wartość jednostki. Wskutek tego istnieje wspólne zagadnienie traktowania jednostki... Jesteśmy już

gotowi do rozpoczęcia pracy na nowej podstawie. Będziemy komunikować Panom fakty charakterystyczne, dotyczące potrzeb przemysłu... Z drugiej strony prosimy Panów o podawanie nam danych, dotyczących personelu i jego szkolenia".

VIII

Wyraz i duch usługi.

Mimo tego wszystkiego społeczeństwo amerykańskie posiada dużą dozę snobizmu. Ujawnia się on bezwiednie pod postacią chorobliwej troskliwości o ludzi, których dobrobyt „może zdemoralizować". Czyż bowiem niema wielkiego niebezpieczeństwa, że w pogoni za bogactwem utracą swe dusze? Ta bojaźń materjalizmu jest w gruncie rzeczy oparta na snobistycznem podłożu. Gdy dobra materjalne były dzielone w ten sposób, że niewielu posiadało bardzo dużo, a wielu bardzo mało, to czyż nie istniała obawa, aby pierwsi z powodu swego posiadania, utracili swe dusze?

Wyraz „usługi" ujawnia się także pod postacią śmieszną. Cudzoziemcy drwią sobie z niego, jak również i niektórzy Amerykanie. Najbardziej jednak drwią ci, którzy z próżności oddają się pracy społecznej. Zdaje im się, że są powołani do strzeżenia moralności społeczeństwa i czuwania nad jego postępkami, a nawet do karcenia za złe uczynki. Uważają oni, że: „Usługi są na swem miejscu, gdy posiada się dostateczną kulturę, aby rozumieć co to znaczy, ale gdy bankierzy i ślusarze, zaczną mówić o oddawaniu usług, to frazes ten staje się tak oklepany, że właściwie nie ma znaczenia".

Wyraz ten jest pospolity i źle używany, ale gdy stosuje się go we właściwem znaczeniu, może okazać się jednym z najważniejszych wyrazów naszego stulecia. Drwinami bronią się ci, którzy nie umieliby dać odpowiedzi na

pytanie, w jaki sposób można sobie wytłumaczyć, że więcej niż w dwuch tysiącach miast zbiera się raz na tydzień 125 tysięcy ludzi, wyznających zasadę, że usługi powinny stać ponad interesem jednostki, aby podzielić się swemi myślami i doświadczeniem co do usuwania konfliktu między dążeniem do własnego zysku, a obowiązkiem służenia innym — w myśl zasad, głoszonych przez rotarjanizm?

Rotarjanizm zajmuje się kultem usług. Zawiera w sobie wprawdzie absurdy, podobnie jak każda sekta, ale gdyby w samej zasadzie był absurdalny lub nieszczery, to jego rozrost, który zaczął się w 1905 roku od stowarzyszenia, składającego się z czterech przyjaciół w Chicago, a doszedł do 2412 klubów w Stanach Zjednoczonych, nie znalazłby żadnego wytłumaczenia. Ruch ten rozszerzył się do 40 innych krajów, przyczem wszystkie te stowarzyszenia opierają się na statucie Międzynarodowego Stowarzyszenia Rotary w Chicago. Ewangelja stawiająca usługi ponad zysk w business'ie rozchodzi się na cały świat z Chicago, z czego sami Amerykanie nie zdają sobie sprawy.

Innym krajom trudno jest zrozumieć tę ideę. Podczas obiadu w Wiedeńskim Klubie Rotarjanów pewien wiedeńczyk zapytał gościa amerykańskiego do jakich sfer należą rotarjanie w Stanach Zjednoczonych? „Do wszystkich — odpowiedział Amerykanin. Rotarjaninem może być każdy kto zgadza się z naszemi zasadami". Wiedeńczyk był rozczarowany, gdyż w Wiedniu starano się ruchowi temu nadać charakter arystokratyczny i umożliwić dostęp tylko elicie businessmenów. We Włoszech popełniono ten sam błąd. W Anglji również, choć nie w takim stopniu.

Pewnego Belgijczyka, który odwiedził Stany Zjednoczone, celem zbadania zasad i celów rotarjanizmu, zapytano, czy ruch ten w Belgji dotknął wewnętrznych stosunków w świecie interesów. Ponieważ zapytania tego nie zrozumiał, wyjaśniono mu je w najprostszy sposób. Pewien amerykański ślusarz narzekał na trudności przy jakiejś ro-

bocie z powodu złego materjału i innych przyczyn. Do swoich narzekań dorzucił: „Jestem obecnie rotarjaninem, a to zmusza do myślenia". Ponieważ Belgijczyk, słuchający uważnie, nie zrozumiał jeszcze, dano mu więc inny przykład. Pewien rotarjanin z Chicago zaprosił cały klub do swej fabryki na śniadanie. Gdy członkowie klubu zaczęli przybywać, to każdego z nich witał robotnik w bluzie fabrycznej, poczem razem parami podchodzili do stołu i zasiadali do śniadania. To jeszcze bardziej zadziwiło Belgijczyka.

„Zaczynamy dopiero naszą działalność" — powiedział on — „duch jednak nie został jeszcze zaszczepiony".

Z tych dwuch przykładów idei usługi, które dotyczą rodzaju pracy ślusarza i oddziaływają na stosunki ludzkie w przemyśle, musimy przypuszczać, że wywarła ona bardzo silny wpływ na wyobraźnię ludzką. Gdyby się miało do czynienia tylko z samym objawem, to możnaby sądzić, że ma on charakter efemeryczny. Ale trzeba stwierdzić, że istnieje już stała i głęboka potrzeba tej idei usług. Gorliwość, z jaką się nią zajęto, jest poniekąd miarą tej potrzeby. Tak, jak jest ważne, aby ludzie przy wykonywaniu wspólnych zadań posiadali poczucie kulturalnych wartości, tak samo jest konieczne, aby posiadali poczucie wartości społecznych w ich codziennej pracy. Pod tym względem potrzeba jest taka sama na górze, jak i na dole drabiny społecznej.

Konieczne jest, by ludzie, stojący na czele przemysłu stalowego uważali się za producentów stali, brali w rachubę konkurencję, z jaką muszą walczyć, rozwiązywali zagadnienia mechaniczne i chemiczne, zagadnienia kosztów i zysków, lecz oprócz tego jest konieczne, aby zapatrywali się na ten przemysł również przez pryzmat społeczny. Przedewszystkiem muszą rozumieć, że stal jest tylko przypadkową formą produktu, wymaganego przez organizm społeczny. Fabrykacja stali z tego punktu widzenia jest

jedynie procesem metabolicznym, polegającym na nadawaniu surowcom nowych form, potrzebnych do życia społeczeństwa.

Jest konieczne, aby obecnie ludzie, stojący na czele przedsiębiorstw przemysłowo-handlowych, zdali sobie sprawę, że różnica między czasami dobremi, a złemi dla społeczeństwa jest znacznie ważniejsza, niż między osobistym zyskiem a stratą; różnica ta jest analogiczna do różnicy między zdrowem a chorem społeczeństwem. W ten sposób ustalenie stosunków staje się ideałem społecznym i jeżeli pracuje się ku jego urzeczywistnieniu, to zarówno przynosi się korzyść społeczeństwu, jak i podnosi się własne zyski.

IX

Przenikliwość.

Business nie mógł mieć nadziei zostania zawodem bez stania się również i usługą. W ciągu kilku lat zaszły ogromne zmiany w sposobach i zwyczajach. Ponieważ idea usług zaczęła kierować stosunkami zewnętrznemi, to zasada pozwolenia egzystowania wszystkim staje się prawem wewnętrznem. Być może, że współzawodnictwo jest dzisiaj bardziej ożywione, niż dawniej, pozbawione jest jednak dawnego okrucieństwa. Wyraża się w wynikach, a nie we wzajemnem zabijaniu się.

Doskonały przykład nowego ducha miał miejsce w roku 1927 w przemyśle samochodowym. Ludzie, stojący poza tym przemysłem, przewidywali katastrofę. Henryk Ford, straciwszy dużą część rynku na tanie samochody, którą zdobyło General Motors Corporation, tak że Chevrolety zajęły miejsce modelu T, wycofał się z produkcji i opracowywał nowy typ samochodu, mając na myśli zdobycie tego rynku zpowrotem. Wall Street, rozumując dawnemi kategorjami — walki na śmierć i życie, utrzymywała, że

w przemyśle samochodowym nie będzie zysków dopóki Ford nie straci swego kapitału lub nie spowoduje utraty kapitału swoich konkurentów. Widziała ona śmiertelną walkę dwóch olbrzymów, podobnie jak w czasach, w których zatarg pomiędzy władcami przemysłu wystarczał, aby spowodować krach giełdowy. W tym właśnie czasie Alfred P. Sloan jr., prezydent General Motors Corporation, jedyny rywal Forda, w wywiadzie udzielonym dziennikarzom oświadczył: „Nie wiem, czy wielu z nas docenia, jak wiele zawdzięczamy Fordowi, nietylko za powzięcie tego zamiaru, lecz i za jego w tym kierunku wytrwałość... Jeżeli przeszłość może być wskaźnikiem na przyszłość, to nowy samochód Forda będzie samochodem, który odpowie wymaganiom olbrzymiej większości ludzi".

„Fabrykant, który da publiczności pełną wartość pewnej sumy dolarów i uczciwie opracuje konstrukcję samochodu, zdobędzie tę część rynku, która odpowiada danej sumie dolarów. Henryk Ford ma duże widoki dzisiaj na to, aby dać publiczności uczciwą równowartość, co oczywiście bezwzględnie uczyni, a w rezultacie sprzeda olbrzymią ilość samochodów rocznie. General Motors ma te same widoki na danie publiczności uczciwej równowartości za nieco wyższą cenę i na sprzedaż wielkiej ilości samochodów rocznie".

A Henryk Ford, stykając się z opinją, jaką wypowiadali ludzie, stojący poza przemysłem samochodowym, o zbliżającej się walce, powiedział poprostu: „Nic podobnego — oni mają swoje zadanie do spełnienia, my mamy nasze, jeśli my nie wypełnimy zadania lepiej niż kto inny, to spełnią je inni. Oto wszystko".

Business, ujęty z punktu widzenia usługi, jest dotychczas w fazie przejściowej, tak samo zresztą, jak cywilizacja. Przekonać się o tem jest prawie tak samo łatwo, jak dowieść, że w życiu praktycznem odbiegamy często od zasad, których postanowiliśmy się trzymać. Dowodzi to tyl-

ko, że natura ludzka jest taka, jaką ją już zdążyliśmy poznać. Najważniejsze jest jednak, aby przy prowadzeniu interesów kierowano się zasadami i to nawet zasadami wznioślejszemi od tych, jakie można odrazu w życiu stosować. Posiadanie ideału jest ważniejsze, aniżeli możliwe uchybienia.

W dziedzinie etyki w prowadzeniu interesów można zebrać niezwykły zbiór dokumentów, które można nazwać kodeksem postępowania. Niema zapewne ani jednej grupy wielkich lub małych przedsiębiorstw, które nie ustaliłyby dla siebie pewnych zasad etycznych, mają je: wszelkiego rodzaju przedsiębiorcy, fotografowie, restauratorzy, jubilerzy, rybacy, aptekarze, kupcy drzewni, kupcy kolonjalni, wytwórcy lodu i t. d. Naogół biorąc, zasady te są powtórzeniem Złotej Reguły, z dodaniem specjalnych zakazów wewnętrznych praktyk właściwych danej gałęzi przemysłu oraz oświadczenia, czyniącego całą daną grupę odpowiedzialną za rzetelne traktowanie publiczności. Kary trafiają się w tych warunkach nader rzadko. Nakazy te należy uważać raczej za wzorzec nie zaś za prawo. Uchybienia zdarzają się oczywiście dosyć często.

Cóż oznacza to zmierzanie do ustalenia zasad? Przedewszystkiem, chęć ze strony każdej grupy przemysłowej podniesienia własnej godności, po drugie, chęć posiadania dobrej reputacji u publiczności. Jest rzeczą mało prawdopodobną, aby te życzenia zmniejszały się, przeciwnie, należy przypuszczać, iż będą stale wzrastać, gdyż podstawa moralna, na jakiej się opierają, jest trwała.

W wielkich zrzeszeniach handlowo-przemysłowych sprawa jest znacznie dalej posunięta naprzód. Spotykamy się tu z bardzo starą zasadą cywilizacji, żądającą stanowczo, aby jednostka podporządkowywała swe doraźne korzyści interesom całej grupy. Zrzeszenia zawodowe stawiają dobrobyt przemysłu ponad egoistyczne interesy każdego z członków, bronią przed anarchją prawa i zawierają

w sobie ideę samorządności. Ich autorytet jest oparty na posiadaniu i interpretacji faktów, dotyczących samego przemysłu, jego stosunku do innych gałęzi przemysłu, oraz jego stosunku do publiczności. Jeżeli dany przemysł wymaga poprawy stosunków, to zrzeszenie tego dokona, jeżeli zaś przemysł wypadł z rytmu stosunków ekonomicznych, to sprawą tą również zajmuje się zrzeszenie. Kontakt z rządem utrzymywany jest za pośrednictwem komitetu. Obecnie istnieje siedemdziesiąt komitetów zrzeszeń przemysłowo-handlowych zwanych komitetami Hoovera, gdyż wiele z nich powstało z jego inicjatywy, za pośrednictwem których business przedstawia rządowi zagadnienia, których sam nie jest w stanie rozwiązać, gdyż czasem mimo, iż znane mu są fakty, dotyczące danego wypadku, nie zna ich jednak, jeśli chodzi o cały przemysł. Wreszcie powaga rządu jest niekiedy konieczna, aby skoncentrować uwagę przemysłu na pewnych faktach.

Naprzykład, komitety reprezentujące przemysł materjałów budowlanych zwróciły się do rządu, oświadczając, że przewidują one wielkie ożywienie ruchu budowlanego, lecz obawiają się, że mimo wszelkich usiłowań pojawi się spekulacja na materjały budowlane i odpływ ich na rynki zagraniczne, którego nie będą w możności powstrzymać. A więc sami fabrykanci i sprzedawcy materjałów budowlanych, nie chcieli, aby wytworzyła się taka sytuacja rynkowa. W rezultacie sytuacja taka doprowadziłaby wszystkich do ruiny i wywołałaby stagnację w budownictwie. W jaki sposób mógł tutaj rząd zareagować? Hoover, jako minister handlu, ogłosił te fakty, i na ich podstawie zaproponował, aby działalność budowlana była prowadzona w sposób racjonalny. A więc, aby przedewszystkiem budować domy mieszkalne, budynki zaś przemysłowe tylko wtedy, gdy zajdzie konieczna po temu potrzeba, a z budową gmachów publicznych narazie należy się wstrzymać. Propozycja ta w zupełności rozwiązała sytuację. Wynik

był taki, że w okresie trzech lat wykonano największy program budowlany, znany w historji Stanów Zjednoczonych, bez spekulacji i popłochu na rynku materjałów budowlanych.

Od zrzeszeń zawodowych, które umożliwiają przemysłowi orjentowanie się w całokształcie przemysłu i kierowanie nim zapomocą faktów, istnieje tylko jeden krok do stworzenia najwyższego autorytetu, który pozwoli całemu życiu przemysłowo-handlowemu zobaczyć całokształt swej działalności, jako system wzajemnych funkcyj, dokonywanych w jednym rytmie i z jedną ideą przewodnią. A gdy to nastąpi, to zaczniemy zdawać sobie sprawę z właściwego wyglądu współczesnej struktury społeczeństwa przemysłowego.

W każdym bądź razie, ujemne cechy życia przemysłowo-handlowego same siebie poskramiają. Siły, które nań działają, są to inteligentny egoizm, kulturalne pojmowanie faktów i poczucie solidarności społecznej. Mniejsza z tem, że życie to nie jest jeszcze zupełnie opanowane, lub też któraś z tych nowych cech w nim odkrytych nie jest jeszcze całkowicie ustalona. Wystarcza to, że właściwa droga została już znaleziona. Obecnie potrzebne jest poczucie kierunku.

J U T R O.

I

Pytanie: Czy powodzenie jest nieograniczone?

Okres życia narodu amerykańskiego, biorąc chronologicznie, przekracza zaledwie 150 lat. W historji narodów okres ten jest tak mały że, jeżeli czas historycznego rozwoju całej ludzkości uważalibyśmy za jeden dzień, to udział w nim Ameryki jest ostatnią półgodziną. W tym krótkim okresie osiągnięto nietylko najwyższy na świecie poziom egzystencji materjalnej, ale, zdaje się, najwyższy, jaki został kiedykolwiek osiągnięty w dziejach rasy ludzkiej. Wysokość tego poziomu wzrasta stale, przyczem szczególnie uderzające jest tempo tego wzrostu.

Obecnie roczna produkcja podzielnych dóbr w Stanach Zjednoczonych jest większa od całkowitego bogactwa narodowego z przed 30 laty. Znaczy to, że obecna konsumcja roczna Stanów Zjednoczonych przekracza całkowite bogactwo narodowe z ówczesnego okresu. Urząd Dochodów (Bureau of Internal Revenue) podaje, że dochody amerykańskiego narodu w roku 1921 wynosiły 62 miljardy dolarów, a w roku 1926 — 90 miljardów. Czyli, że w ciągu 5 lat dochody wzrosły więcej niż o 40%. Jeżeli ten zadziwiający wzrost trwać będzie w ciągu następnych 10 lat, to ubóstwo zostanie usunięte; Amerykanie już teraz są pierwszym narodem, który znajduje się niedaleko celu od chwili wypędzenia Adama i Ewy z raju.

Jeżeli... o to właśnie chodzi.

Czy wzrost ten będzie trwał nadal?

Pytanie to, postawione w tej formie, zawiera pewne komplikacje, ponieważ dobrobyt jest zjawiskiem zmiennem. Dobrobyt może zjawiać się, lub nie, może być również wstrzymany. Stawianie pytania, czy wzrost dobrobytu będzie trwał, jest analogiczne do zadawania pytań losowi. Jeżeli jednak na dobrobyt będziemy zapatrywać się jak na wynik sił i idei, za które sam naród jest odpowiedzialny, to wtedy przypuszczenia odpadają i można zapytać, czy naród w ten sam sposób może iść dalej? Na tak postawione pytanie można dać odpowiedź konkretną, wypływającą z faktów.

Tym, którzy zwracają większą uwagę na zewnętrzną stronę dobrobytu Ameryki, niż na jego znaczenie wewnętrzne, trudno jest pogodzić realny stan tego dobrobytu z nieprawdopodobnie krótkim czasem, w jakim powstał. Wszystko to nastąpiło w ostatniej półgodzinie historji; istnieje pogląd, że Amerykanie są narodem ludzi młodych, wyposażonych we wszystkie zalety, niebezpieczeństwa i złudzenia właściwe temu wiekowi. W Europie mówi się o osiąganiu pełnoletności przez Amerykę. Ale co będzie potem? Czy nie upadek lub początek rozczarowań?

Nie tak dawno jeszcze w Starym Świecie wypowiadano zwykle następujący pogląd na Amerykę: „Należy poczekać, aż wszystkie ich dziewicze ziemie zostaną zajęte i zacznie się przeludnienie. Wtedy zaczną się ich trudności".

Tymczasem tereny wolne zostały już wyczerpane i Amerykanie zaczynają nawadniać pustynie, pomimo to jednak obecna produkcja rolnictwa na człowieka jest większa, niż dawniej. Zaludnienie w Ameryce staje się gęstsze, ale nie jest to przeszkodą do zwiększenia dobrobytu, sytuacja zaś najbardziej upośledzonych uległa największej poprawie.

Obecnie istnieje pogląd, że z chwilą, gdy załamie się dobrobyt Ameryki, zaczną się trudności. Sytuację obecną tłumaczą sobie w ten sposób, że rodzaj ekstazy, wywołanej dobrobytem, łączy Amerykanów powierzchowną przyjaźnią, pokrywającą pewne antagonizmy, wywoływane zagadnieniami, jakie pozostają jeszcze do rozwiązania. Słyszy się zdanie, że Amerykanie, jak dotąd, posuwają się naprzód, przepojeni młodzieńczemi marzeniami.

Mamy tutaj do czynienia z pomieszaniem pojęć, mianowicie — idei młodzieńczości narodu, jako faktu biologicznego, z ideą nieuniknionego okresu postępu, pomieszanych razem z próżnością prorokowania.

Upatrywanie analogji między rozwojem życia narodów, ich podnoszeniem się i upadkiem oraz życiem pojedyńczych jednostek jest bardzo nęcące. Słyszy się więc często, że państwo rodzi się, wzrasta, starzeje, staje się zgrzybiałe i wreszcie upada. Jednakże takie mniemanie zapewne nie jest niczem innem, jak historyczną bajką. Jeśli zamiast o państwie mówi się o narodzie, kulturze lub cywilizacji, to przychodzą na myśl te same fazy i okresy, ta sama kolejność wydarzeń, które tłumaczą wszystko to, co się dzieje. Można myśleć zarówno o ludziach starych, jak i młodych, lub określać ich wiek, jak to czyni Spengler na podstawie ich teraźniejszych prac; wówczas życie przedstawimy sobie jako stały łańcuch powtarzających się zjawisk, niekierowanych żadnemi zasadami postępu:

Doktryna ta jest pesymistyczna; w niektórych jednak wypadkach jest również i pocieszająca. Podnosiła ona na duchu Greków, gdy byli świadkami własnego upadku. Grecy żyli i zestarzeli się. Wszystko powtarzało się i powtarza się. Nawet gdyby świat rozwiał się w przestrzeni, powstałby na nowo podobny do dawnego. Rzymscy barbarzyńcy nie wiedzieli tego, gdyż byli młodzi i pełni złudzeń. Ale czy starość była przyczyną upadku Grecji?

Ponieważ ziemia starzeje się, a rasa ludzka pomimo to utrzymuje się, to w jaki sposób jeden naród może być młody, a drugi stary? Państwo amerykańskie jest politycznie młode, ale naród amerykański jest jednak w tym samym wieku, co rasa ludzka, czyli jest o 2500 lat starszy od sławnych Greków. Różnice między narodami polegają nie na różnicy wieku, ale na różnicy zdolności, doświadczenia, idei i ducha. Grecy nie mieli pojęcia o idei postępu, a mimo to 2000 lat później byli uważani za symbol najwyższego postępu, na jaki zapewne żaden człowiek nie byłby w możności podnieść się ponownie. Umysły europejskie w średniowieczu zapatrywały się na zaginioną cywilizację Grecji z taką samą rozpaczą, z jaką Grecy zapatrywali się na mityczną Utopję, której oczekiwali w złotym okresie mądrości i szczęśliwości, jaki stał przed nimi otworem.

II

O idei postępu.

Człowiek posiada dziwny pociąg do zaprzeczania faktom możliwości postępu, nawet gdy są one oczywiste. Przy urabianiu swych poglądów najczęściej wychodzi on z dogmatu grzechu pierworodnego, który u Greków przyjął formę umotywowanego przekonania, że życie świata uległo degeneracji; z tego powodu tak trudno mu jest zrozumieć, że dobrobyt na tym świecie nie jest przeszkodą do wyzwolenia w życiu pozagrobowem. Dopóki człowiek nie ureguluje stosunku między wymaganiami rzeczywistości, a lękiem duszy, będzie patrzył na świat, nie jak na miejsce zamieszkiwania, które może być stale udoskonalane, lecz jak na teren, przez który musi przejść w poniżeniu. Przy takiem założeniu życie ludzkie nie jest zjawiskiem radosnem, ale próbą i pokutą, a jedynie rozsądnem zużytkowaniem wiedzy człowieka będzie przygotowywanie się do zejścia ze świata.

Współczesna idea postępu, którą uważamy dziś za rzecz naturalną, jest zupełnie nowa. Dopiero przed, mniej więcej, 300 laty zaczęła się kształtować i, zdaje się, że nigdy przedtem nie powstała w ludzkim umyśle. Zjawiła się ona w Europie w XVII stuleciu; z początku była bardzo mglista i przez długi czas uważana była nie za fakt, który może być dowiedziony, lecz za wiarę, którą należało wyznawać. Nawet obecnie zapatrujemy się często na tę ideę w ten sposób. Stale bowiem słyszy się pytania, czy suma szczęścia uległa zwiększeniu i czy dziś wiemy więcej o życiu od ludzi z czasów starożytnych.

Mimo to, idea postępu została już wyjaśniona. Daje ona przedewszystkiem poczucie kierunku. W dążeniu do czego? Do udoskonalenia warunków ludzkiej egzystencji. Uważa ona, że życie samo w sobie posiada pewną wartość, w danem miejscu i w danej chwili oraz, że świat jest miejscem odpowiedniem do zamieszkania. Stwierdza również, że wiedza winna służyć sztuce życia. W swej istocie jest optymistyczna i woli taką interpretację historji, która uważa, że człowiek stale podlega powolnemu postępowi.

Jeżeli postęp istnieje, to naturalnie nie może być jednakowy we wszystkich kierunkach jednocześnie. I według wszelkiego prawdopodobieństwa jakiś naród w pewnym okresie będzie zawsze kroczył na czele. Stąd wynikają kontrasty. I być może zjawisko letargu, jakiemu co pewien czas ulegają narody tu i owdzie i w pewnych okresach czasu, jest przedewszystkiem koniecznością historji, albo też sprawą kontrastu. Obecnie istnieje bardzo silny kontrast między ogólnym stanem dobrobytu w Europie i Ameryce. Poziom egzystencji w Europie jest obecnie wyższy, niż był kiedykolwiek przedtem. Kontrast ten oznacza tylko, że Ameryka zrobiła znaczny postęp. Nie znaczy to jednak, że Europa się cofnęła, lecz że Ameryka poszła naprzód.

Naród może posuwać się naprzód, bez żadnej teorji postępu. Tak było z Grekami. Tacyt, badając historję cywi-

lizacji Greków, był zmuszony dojść do wniosku, że kluczem do postępu był wzrost bogactwa narodowego. Lecz obecnie zaczynamy rozróżniać pojęcie dobrobytu jako fortuny i bogactwa jako idei. Gdy bogactwo osiągnięte ze zdobyczy, odkryć lub wynalazków jest rozumiane tylko jako wzrost fortuny, to pozbawione jest idei postępu, jaką powinno posiadać, i wtedy szybko ulegnie wyczerpaniu. Jeżeli bowiem użytkowaniem bogactwa nie kieruje przekonanie o konieczności postępu, nie będzie ono dzielone z systematyczną troską o dobrobyt ogólny i nie stworzy nieprzerwanego rozkwitu. Ujmując historycznie, bogactwo tego rodzaju będzie zniszczone przez motłoch, lub też oddane nieprzyjacielowi przez ludność, która, nie mając poczucia udziału w korzyściach, nie posiada zachęty do ochrony bogactwa. Wynika stąd, oczywiście, ograniczenie fortuny i nagłych okresów jej pojawienia się.

III

Dwie obawy.

A bogactwa, pojmowane jako idea, czy muszą podlegać jakimś ograniczeniom? Mamy tu na myśli bogactwa zarówno w ich starej, jak i nowej postaci, ale bezwarunkowo nowe pod względem znaczenia. Idzie tutaj o przedmioty materjalne, produkowane we wzrastającem tempie i dzielone proporcjonalnie, w myśl postępu społecznego. Bogactwo tego rodzaju jest celem ludzi, którzy uważają, że życie ma jeszcze inne zadania na tym świecie i nie mogą sobie wyobrazić, że odsuwanie go na drugi plan jest rodzajem zasługi w jakimś innym świecie, który ma istnieć po obecnym.

Można stwierdzić, że dobrobyt Ameryki jest tak samo zakorzeniony, jak i ta zasada. Nie znaczy to, aby idea postępu należała do nas, jest to wspólny dorobek cywilizacji Zachodu. Lecz do całkowitego jej posiadania potrzebna

jest bezkastowa struktura społeczna. A ta właśnie była w Ameryce. Dwa inne warunki zostały dotrzymane, a mianowicie optymizm, jako dominująca cecha umysłowości amerykańskiej, i silne dążenie do praktycznego wykorzystania wiedzy.

Warunki te i właściwości mają charakter trwały. Również trwałemi są sposoby myślenia i odczuwania, które stworzyły amerykańską naukę kierownictwa, amerykański zawód business'u, amerykańską teorję proporcjonalnego podziału i w ten sposób wyzwoliły siły produkcji w amerykańskiem życiu gospodarczem.

Mimo to, wśród Amerykanów panuje pewien nieokreślony lęk. Pewne narody i dawniej postępowały naprzód, częstokroć bardzo szybko, a każdy ich krok przyśpieszał jeszcze tempo postępu, następnie raptownie się zatrzymywały i zatracały zdolność dalszego postępu bez widocznej przyczyny, oprócz tej, że nie były ożywione ideą postępu społecznego, jako zasady, a celem ich było wyłącznie robienie fortuny.

Jeżeli wyjdziemy z założenia, że Amerykanie ideę tę całkowicie rozumieją, a nawet, że są pierwszym narodem, który posiadł ją całkowicie, to pomimo to, czy nie istnieje pewien pierwiastek ryzyka w tempie, w jakiem postęp ten się odbywa? Tempo to, jak wiemy, jest niesłychanie szybkie. Czy Amerykanie będą je mogli utrzymać? Jeżeli tak, to jak długo? Czy dobrobyt, wzrastający w takiem tempie, ma pozory trwałości?

Przy rozpatrywaniu tej sprawy można rozróżnić dwie obawy; zdawszy sobie dokładnie sprawę na czem one polegają, przekonamy się, że logicznie jedna drugą wyklucza. Obie obawy nie mogą być prawdziwe jednocześnie.

Jedna z tych obaw wyraża się w tem, że Amerykanie, być może, dochodzą już do najdalszych granic możliwości wykorzystania siły maszyn, metod i wiedzy, jako środków, zapomocą których do obecnej chwili zwiększali zdolności

produkcyjne pracowników i w ten sposób stale i w olbrzymim stopniu pomnażali roczną produkcję bogactw.

Inną obawą jest lęk, że siła maszyny wymknie się z pod kontroli i ostatecznie zapanuje nad człowiekiem; że pomnażanie dóbr systemem produkcji masowej dosięgnie punktu, w którym nie będzie można skonsumować lub sprzedać nadwyżki produkcji. Wtedy nastąpi katastrofa: stagnacja, brak zatrudnienia, nędza społeczna i wypadnięcie z rytmu, jako wynik nadprodukcji, w rozmiarach dotychczas nie spotykanych.

Pierwsza obawa jest do pewnego stopnia uzasadniona. Druga opiera się na zagadce. Jeżeli jednak pierwsza jest słuszna, to druga fałszywa. Gdyż, jeżeli istnieje pewna podstawa do przypuszczenia, że Amerykanie prawie już wyczerpali naukowe możliwości produkcji masowej, to byłoby nierozsądne lękanie się nadprodukcji; z drugiej znów strony, jeżeli obawiamy się nadprodukcji, to wtedy jest absurdem martwienie się, że rozwój sił mechanicznych, metod i wiedzy osiągnął swoją najdalszą granicę.

Niemniej jednak, dwie te obawy występują razem i wywołują zapytanie: Czy Amerykanie mogą w dalszym ciągu posuwać się naprzód w ten sam sposób?

Ponieważ nie można zaprzeczyć istnieniu zagadki, to będzie dobrze zastanowić się nad pierwszą obawą.

IV

Nadprodukcja jako groźba przyszłości.

Nadprodukcja jest wyrazem bez znaczenia dla ludzi, którzy dotychczas nie posiadają nawet w przybliżeniu tego wszystkiego, czego potrzebują i pragną. Z drugiej strony znaczenie nadprodukcji jest zupełnie jasne dla przemysłowca, mającego do dyspozycji nadmiar towarów, którego nie może sprzedać, co może spowodować jego ruinę. Taka rozbieżność poglądów, rzecz prosta, nie mogła

wymknąć się z pod czujnego oka ekonomistów. Już dawno zaczęli oni twierdzić, że nie istnieje zjawisko, nazywane nadprodukcją. Trudności polegały raczej na niedostatecznej konsumcji. Być może, pogląd ten był słuszny, jednak kryzysy powtarzały się stale i kończyły się tem, że przemysł tracił swe zyski, gdyż wytwarzał więcej towarów, niż ludzie mogli ich nabywać. Jeżeli to zjawisko nie było nadprodukcją, to czemże ono było?

Ekonomiści wyjaśniali, że kryzys wynikał z obawy ogólnej nadprodukcji. Ale niewątpliwie taki absurd nie mógł istnieć i zjawisko to sprowadzało się do tego, że tylko pewne towary były wytwarzane w ilości nadmiernej w stosunku do ogólnej ilości towarów. W każdym razie jednak jest faktem, że całkowite zapotrzebowanie na pewne towary nigdy nie było zaspokojone. Następnie zrozumiano, że gdy przemysłowiec oświadczył, że wyprodukował więcej towarów, aniżeli mógł sprzedać, to miał na myśli tę ilość, której nie mógł sprzedać z zyskiem. W tym punkcie odsłania się całość tego zagadnienia ekonomicznego. Co to jest zysk? Co to jest wartość? Co to jest cena?

Zdarzało się niekiedy, że ekonomiści, zmagając się i nie mogąc dać sobie rady z nieuchwytnym „potworem nadprodukcji", zaczynali proponować okucie go w kajdany. Przed stu laty, naprzykład, jeszcze przed zjawieniem się kolei żelaznych, telegrafu, maszyn elektrycznych i gazowych, sławny ekonomista, Sismondi, był przeświadczony, że państwo powinno działać w kierunku obniżania produkcji i wstrzymywać wynalazki, gdyż bogactwa, wzrastając w tak szybkiem tempie, nie mogły być skonsumowane, a w każdym bądź razie nie wyrównywały katastrof, wynikających z kryzysów. W kilka lat później John Stuart Mill, wyraziciel klasycznej doktryny ekonomicznej w Anglji, wątpił, czy wynalazki mechaniczne posiadają jakąkolwiek wartość społeczną, i bolał nad niemożnością znalezienia racjonalnego sposobu rozwiązania takich zagadnień, jak

pozorna nadprodukcja podzielnych dóbr w świecie, tak pełnym ubóstwa, dopóki społeczeństwo nie powróci do stanu niezmiennego, pozbywając się fetyszu postępu.

Taką postać przyjmowała zagadka i taki zamęt pojęć panował wśród ekonomistów aż do 1914 roku. Niektórzy ekonomiści wprost rozpaczali, inni znów podtrzymywali teorję cyklów. W tym czasie tylko pięć wielkich narodów przemysłowych posiadało do zbycia nadwyżki towarów produkcji maszynowej — trzy w Europie, jeden w Ameryce i jeden w Azji. Te pięć narodów, mając do rozporządzenia cały świat, jako swój rynek, stale przechodziły kryzysy, wskutek nadmiernej produkcji towarów użytkowych i mających wartość. Przy prowadzeniu przedsiębiorstw wychodzono wogóle z założenia, że kryzysy były zjawiskiem nieuniknionem i perjodycznem i że nie było na nie sposobu.

W ciągu wojny zdolności przemysłowe tych pięciu narodów znacznie wzrosły. Ale to nie daje jeszcze całkowitego obrazu, gdyż od czasów wojny siła mechaniczna wkroczyła do wszystkich zakątków świata z dwuch powodów. Jeden z nich — to doświadczenie wojenne, które wykazało, że naród, nie posiadający swych własnych sił mechanicznych, jest bezradny i godny pożałowania. Był to wzgląd polityczny. Maszyna po wojnie staje się symbolem siły i wyzwolenia dla miljonów ludzi, którzy nigdy przedtem o tem nie myśleli. Druga przyczyna, to żywy przykład, że wśród narodów najbogatszemi były narody najbardziej uprzemysłowione, które wywoziły towary przemysłowe wzamian za produkty spożywcze i surowce. Industrjalizm okazał się więc otwartym gościńcem do bogactwa narodu.

Dlatego też narody, które przed wojną były głównymi nabywcami wskazanych pięciu wielkich narodów, obecnie, dążąc do potęgi, niezależności i zysku, stwarzają swój własny przemysł, aby dostarczać nietylko samym sobie towa-

ry, które przedtem nabywały, ale również, aby konkurować z powodzeniem w handlu zagranicznym. Włochy weszły na drogę karjery przemysłowej i poważnie współzawodniczą z Anglją, Niemcami, Francją i Belgją w dziedzinie silników i towarów włókienniczych. Polska ma takie same ambicje. Chiny zaczynają rozwijać przedewszystkiem przemysł włókienniczy i dlatego też wzięły się poważnie do swych spraw celnych. Japonja kieruje się obecnie do Egiptu, aby znaleźć rynek zbytu dla swych towarów bawełnianych, gdyż Chiny coraz bardziej stają się samowystarczalne.

Ale Egipt jest rynkiem angielskim i angielski przemysł włókienniczy przeciw temu powstaje. Indje mają wszelkie dane, aby uniezależnić się pod względem przemysłowym. Zamiast sprzedawać surową bawełnę do Manchesteru i nabywać następnie gotowe wyroby bawełniane, Indje przędą i tkają swą bawełnę i zaczynają eksportować gotowe wyroby bawełniane. Australja, zamiast sprzedawać skóry surowe, woli fabrykować obuwie na eksport i to jej się udaje. Brazylja, w której prawie nie było przemysłu przed wojną, obecnie doszła do samowystarczalności w wielu różnych towarach przemysłowych. Irlandja, Unja południowo-afrykańska, Grecja, Hiszpanja — wszystkie popierają zaczątki swego rodzimego przemysłu.

Zastanawiając się nad ilością produkowanych towarów, zaczęto rozumieć prawo, głoszące, że koszty produkcji są odwrotnie proporcjonalne do jej wielkości. Im więcej wytwarza się wzorcowego produktu, tem koszty produkcji są mniejsze i tem niższa cena, po której można sobie pozwolić sprzedawać dany produkt. Z tego powodu współzawodnictwo ma tendencję do koncentrowania się raczej na artykułach maszynowych pierwszej potrzeby, aniżeli na przedmiotach niepowszednich i wskutek tego, rzecz prosta, mniej nadających się do współzawodnictwa. Obecnie na morzach i oceanach znajduje się większa liczba statków,

niż to się opłaca, a mimo to, narody, które mogą sobie pozwolić na budowę swej własnej floty, budują ją, aby wysyłać w świat własne towary na swych własnych statkach.

Przyglądając się obecnym stosunkom światowym, widzi się pod każdym względem nadmiar zdolności przemysłowej. Moc mechaniczna zwiększyła się szybciej, niż zdolność nabywcza. Pięć wielkich narodów przemysłowych, które były głównemi dostawcami przed wojną — Anglja, Francja, Niemcy, Stany Zjednoczone i Japonja — posiadają zdolność zarzucania towarami rynków światowych; poza tem uprzemysławiają się inne narody z powodu dążenia do samowystarczalności i współzawodnictwa. Produkcję światową bogactw przemysłowych możnaby zwiększyć niewątpliwie o połowę w ciągu miesiąca, a podwoić w pół roku, gdyby wzrost taki był zyskowny. Ale gdyby siły produkcji zostały w takim stopniu wyzwolone, to ceny wszędzie uległyby obniżeniu. Zdawałoby się, iż stoimy znów przed katastrofą nadprodukcji i z tego powodu robią się wysiłki w kierunku ograniczenia produkcji, zwłaszcza w Europie, drogą takich środków, jak kartele, trusty międzynarodowe i umowy co do podziału rynków.

V

Inne znaczenie nadprodukcji.

Tu znów spotykamy się z zagadką. Świat potrzebuje powiększenia bogactw, a jednocześnie istnieje konieczność gospodarcza ograniczania produkcji.

W Stanach Zjednoczonych, gdzie obecnie produkcja stoi bardzo wysoko, istnieje stała nadwyżka zdolności przemysłowej, którą możnaby oznaczyć literą X, gdyż nikt nie zna jej rzeczywistej wielkości. Niektórzy szacują ją z rezerwą na 25%, inni utrzymują, że wynosi ona 50%. W przemyśle samochodowym można ją dokładnie obliczyć. Istniejące fabryki mogłyby wyprodukować 9 miljo-

nów samochodów rocznie, rynek jednak nie jest w stanie pochłonąć więcej niż połowę. W danym przypadku nadwyżka wynosi 100%.

Istnienie tych nadwyżek zdolności wytwórczej jest czynnikiem hamującym wzrost cen i wskutek tego ustala pewien rodzaj poziomej granicy zysków. Jeżeli zapotrzebowanie wzrasta, to produkcja podnosi się. Ceny zaś posiadają naogół tendencję zniżkową, a zyski tendencję w kierunku kurczenia się. Świat business'u wchodzi w nową fazę — przemysłów nie przynoszących zysków. Obrót jest duży i stale wzrasta, zyski zaś mają tendencję do obniżania się tak, iż istnieje stała obawa takiej nadprodukcji, która całkowicie pochłonie zyski.

W Europie rozważania tego rodzaju przybierają ponury charakter. We Włoszech, naprzykład, pocieszają się, że mimo przeszkód naturalnych z powodu braku własnego paliwa, rudy i bawełny, Włochy będą mogły przezwyciężyć współzawodnictwo dlatego, że ludność miejscowa kontentuje się niskiemi zarobkami. Ten sposób rozumowania jest bardzo charakterystyczny dla Starego Świata. Sądzą tam, że państwo, którego naród dokona największej pracy za najniższą zapłatę, odniesie triumf w walce przemysłowej, czyli że równorzędnie z ogromnym wzrostem środków do wytwarzania bogactw będzie istniało współzawodnictwo w ubóstwie.

Amerykanie uważają, że nad Europą ciąży ten fatalny sofizmat i rozumieją, że niskie płace i niski poziom życia nie są równoznaczne z niskiemi kosztami robocizny. Amerykanie dowiedli, że wysokie płace i wysoki poziom życia nietylko ze sobą harmonizują, ale wpływają na obniżenie kosztów robocizny, i że ostatecznie całe zagadnienie sprowadza się do podniesienia wydajności pracy. Wskutek tego, Amerykanie utrzymują, że pogląd europejski jest niesłuszny i mają rację, ale sami kierują się również swoim własnym sofizmatem, wypływającym z tej samej zagadki.

Amerykanie pożyczają krajom zagranicznym, głównie Europie, przeszło dwa miljardy dolarów rocznie i mają iluzję, że od tej tranzakcji zależy pomyślny rozwój handlu zagranicznego. W rzeczywistości jednak znaczna część tych obrotów nie jest wcale handlem zagranicznym. Handel jest przecież wymianą. Gdy więc ktoś systematycznie pożycza swoim klientom ze swych zasobów, aby za te pieniądze mogli oni nabywać jego towary, to trudno to nazwać handlem. Nie jest to ani sprzedaż, ani wymiana, a poprostu wypożyczanie. Gdy atakuje się tę iluzję, to otrzymuje się zwykle następującą odpowiedź:

„Jeżeli nie udzielimy im pożyczek, to nie będą mogli nabywać amerykańskich towarów. A jeżeli nie będzie nabywców na amerykańskie towary, to cóż stanie się z ich nadwyżką? Bardzo być może, że pieniądze pożyczone nigdy nie będą nam zwrócone, lub, być może, będziemy zmuszeni uważać pożyczki zagraniczne za stałe inwestycje, które w danej chwili nie podlegają zwrotowi. Jednak w ten sposób znajdujemy ujście dla nadmiernej ilości produktów naszych maszyn, które za wszelką cenę muszą stale pracować przy swej idealnej zdolności wytwórczej, gdyż z chwilą, gdy je wstrzymamy, koszt produkcji wzrośnie i towary staną się droższe. Prócz tego spadnie również siła nabywcza, gdyż ludzie, pracujący przy maszynach, stracą zatrudnienie. Lepiej więc jest pozbyć się nawet nadwyżki, aniżeli zwolnić tempo amerykańskiego mechanizmu przemysłowego".

Co za niedorzeczny wytwarza się dylemat: naród, którego potrzeby są jeszcze dalekie od całkowitego zaspokojenia, jest, mimo to, zmuszony pożyczać lub oddawać znaczną część swoich bogactw, wytwarzanych w ciągu roku, aby tylko ich się pozbyć, gdyż jeżeli tego nie zrobi, to szybko przyjmą one szatański kształt nadprodukcji i spowodują katastrofę.

Wśród wielu Amerykanów pogląd powyższy jest uwa-

żany za pewnego rodzaju zdrową zasadę ekonomiczną. Rozwijając ją logicznie można sobie wyobrazić, że nadejdzie chwila, gdy Amerykanie będą musieli topić swe przemysłowe nadwyżki w morzu lub wynaleźć specjalnego Molocha, aby je pożerał.

Amerykanie jednak zaczynają mieć już zdrowszy pogląd na tę sprawę. Kierując się wyłącznie wiarą w ideę ludzkiego postępu, przeszli oni ponad doktryną i logiką na grunt trzeźwego rozsądku. Znaleźli oni drogę do nieograniczonego dobrobytu, ale bez pomocy teorji, i aczkolwiek posuwają się już we właściwym kierunku, to jednak znajdują się jeszcze w półmroku. Amerykanie konsumują swe własne nadwyżki w większym stopniu, niż każdy inny naród. Tem tłumaczy się ich dobrobyt i podnoszenie się ich poziomu życia. Amerykanie nie konsumują jednak wszystkiego. Noszą zagadkę ze sobą, nie zdając sobie jeszcze sprawy, że w zdobytem doświadczeniu znajduje się dostateczna ilość prawd, umożliwiających rozwiązanie tej zagadki.

Rozpatrzmy przedewszystkiem nadprodukcję w odwrotnym znaczeniu do niedostatecznej produkcji. Zachodzi pytanie, czem można wytłumaczyć, że ludzie nie są w możności nabyć bogactw, które wytworzyli swym wspólnym wysiłkiem? Wytworzyli je, ale nie mogą z nich korzystać. Bogactwa te leżą i, nie mogąc być sprzedane, stanowią ciężar dla przedsiębiorstwa i prowokację dla tych, których praca jest w tych bogactwach zawarta. Widząc, że ludziom brak jest pieniędzy, aby czynić zakupy, naiwnym umysłom wydaje się, że rozwiązanie jest bardzo proste. Sądzą, iż należy tylko zwiększyć ilość pieniędzy. Nie byłoby to jednak lekarstwem w najmniejszym stopniu. Można drukować pieniądze i rozdawać je na prawo i na lewo, ale jedynym wynikiem takiego postępowania będzie wzrost cen.

VI

Dwie przyczyny, dla których ludzie mogą niemóc skonsumować wszystkiego, co wyprodukują.

Nie może być mowy o wyleczeniu, jeżeli nie postawi się właściwej djagnozy choroby. Niedostateczna konsumcja jest skutkiem jednej lub obydwuch następujących przyczyn. Pierwsza polega na tem, że rozdział narodowych wpływów pod postacią zarobków, zysków i procentów nie jest proporcjonalny i nie obejmuje wszystkich bez wyjątku warstw społeczeństwa, a druga, że za wielką część rocznie wytwarzanych podzielnych bogactw używa się na cele inwestycyjne.

Bogactwo, używane na cele inwestycyjne przeistacza się w powiększoną zdolność przemysłową, a więc w większą ilość fabryk, maszyn, centrali energji. Jeżeli zanadto daleko pójdzie się w tym kierunku, to wytwarzają się nowe zdolności, gdy istnieje już ich nadwyżka; w ten sposób odbiera się społeczeństwu środki, które w innych warunkach mogłyby zaspokoić bardzo wiele potrzeb natychmiastowych.

Twierdzenia te mają wszakże charakter zbyt abstrakcyjny. Ujawnia się w nich słabość języka ekonomicznego. Aby lepiej to wyjaśnić wyobraźmy sobie najprostszy przypadek. Jakiś fermer, pomimo iż posiada dostatecznie obszerną stodołę, postanawia zbudować drugą stodołę, przypuszczając, że jej może kiedyś potrzebować lub, że budowanie jest dobrym środkiem oszczędnościowym. Przypuśćmy, iż koszt stodoły wyniesie jedną trzecią jego rocznego dochodu. Ponieważ taką właśnie część swego dochodu poświęcił na inwestycję, to rodzina jego będzie zmuszona obejść się bez takich przedmiotów, jak samochód, aparat radjowy, jedwabne pończochy i oświetlenie elektryczne. Jest to najprostszy przykład niedostatecznej konsumcji. Stodoła jest dodatkiem do gospodarstwa i narzę-

dzi. Ale dochody byłyby lepiej zużyte, gdyby przyczyniły się do zwiększenia radości życia całej rodziny. Mamy tu do czynienia z jednej strony z nadmiernym wzrostem zdolności wytwórczej — pojemność stodoły, a z drugiej strony — ze zmniejszonem zapotrzebowaniem na samochody, sprzęt radjowy, pończochy jedwabne i instalacje elektryczne.

Amerykanie wcale nie rozwiązali zagadnienia niedostatecznej konsumcji, jako przejawu nadprodukcji, wykryli jednak wspomniane dwie przyczyny i na nie teraz zwracają swą uwagę. Obecnie zjawiła się po raz pierwszy teorja płac proporcjonalnych, głosząca taki podział całorocznych wpływów narodu, który umożliwi robotnikom proporcjonalne uczestnictwo we wzroście podzielnego bogactwa. Usuwa ona wszystkie poprzednie teorje płac. Poprzednia i najbardziej postępowa teorja głosiła, że płace powinny być obliczane podług kosztów utrzymania. Szło tutaj o utrzymanie pewnego wyższego poziomu życia.

Teorja proporcjonalności idzie daleko dalej. Nie wychodzi ona z określonego poziomu egzystencji, ale stawia zasadę, że poziom życia pracownika powinien podnosić się razem ze wzrostem narodowej produkcji bogactw. Żadna inna teorja nie przewiduje możliwości korzystania przez dany naród z nadwyżek bogactw przez niego wyprodukowanych. Jeżeli płace są obliczane w ten sposób, aby zapewniały stały poziom egzystencji, a bogactwo zwiększa się, to co stanie się wtedy z nadwyżką? Nie może ona być sprzedana tym, którzy przyczynili się do wyprodukowania tej nadwyżki, gdyż przy płacach, opartych na teorji kosztów utrzymania, stwarza się pewien określony poziom życia, przy którym siła nabywcza robotników nie będzie podlegać zmianom.

Od idei proporcjonalnego podziału płac tylko krok jeden do idei proporcjonalnych zysków. Jedna idea właści-

wie łączy się z drugą. Nie może istnieć proporcjonalny podział rocznego wpływu pod postacią płac i nieproporcjonalny podział pod postacią zysków.

Pozostaje jeszcze druga przyczyna niedostatecznej konsumcji, mianowicie, że nadmierną część corocznie wytworzonych bogactw przeznacza się na cele inwestycyjne. I tą sprawą zajmują się Amerykanie w sposób właściwy sobie. Sposób myślenia Amerykanów, kładący nacisk na zużycie i spożycie, czyli na najdalsze zaspokojenie potrzeb ludzkich, jako na cel stojący ponad bogactwem, które jest uważane za coś, co się posiada, znajduje swoje odbicie w nowych wyrażeniach. Jeżeli przedtem Amerykanie, mówiąc o kapitale, mieli zawsze na myśli fabryki, maszyny, centrale energji i zapasy surowców, to obecnie pod kapitałem rozumieją coraz więcej towary producenta. Rozumieją oni również, że towary producenta muszą być także skonsumowane i że nie mają one innego użytku. Maszyny, konstrukcje, koleje, fabryki, statki, kapitał, pod każdą postacią, są konsumowane w trakcie procesu wytwarzania bogactw, nazywanych towarami konsumenta. Jedyna różnica pomiędzy podzielnem i niepodzielnem bogactwem polega wyłącznie na różnicy w ich użytkowaniu. Wszystkie one mają być skonsumowane — towary konsumenta natychmiast, a towary producenta na ostatku.

Ponieważ wszyscy jesteśmy konsumentami, wiemy dość dużo o stanie towarów konsumenta, o tem czy jest ich poddostatkiem, czy też jest ich brak, czy są drogie, czy tanie. Każdy zakup przez nas uczyniony, coś nam o tem mówi. Natomiast wiemy znacznie mniej o stanie towarów producenta, mianowicie, czy ich ilość zwiększa się, czy zmniejsza i w jakiem tempie to się odbywa. Aż do ostatnich czasów sami producenci (mamy tutaj na myśli kierowników przemysłu) bardzo słabo orjentowali się co do ogólnego stanu produkcji towarów. Każdy dział przemysłu może bardzo wiele wiedzieć o swym dziale, lecz wie bardzo nie-

dużo, lub prawie nic, o warunkach, panujących w przemyśle jako całości.

Przypomnijmy sobie znów tę zbędną stodołę. Reprezentuje ona użycie wpływów na tak zwane inwestycje. Łatwo można zdać sobie sprawę, że stodoła należy właściwie do kategorji towarów producenta. Nikt nie jada stodół. Stodoła jest czemś, czego potrzebuje fermer, aby wyprodukować artykuły, spożywane przez ludzi. Fakt zbudowania stodoły spowodował pozbawienie rodziny fermera możności zaspokojenia w szerszym zakresie swych potrzeb. Taki sam właśnie skutek stwarza się wogóle dla społeczeństwa, gdy w zbyt szybkiem tempie lub bez potrzeby wzmaga się ilość towarów producenta. Wskutek tego zjawia się konieczność istnienia właściwej równowagi między tą częścią wpływów rocznych narodu, która ma być przeznaczona na towary producenta, a tą częścią która ma być zużyta dla celów natychmiastowego podziału i bezpośredniego użytku.

Dopiero przed pięcioma, czy sześcioma, laty, Minister Hoover zaczął rozpatrywać kwestję niedostatecznej konsumcji, jako niedomaganie społeczne. Amerykanie za wiele oszczędzali, a wydawali za mało. Jakież bowiem miało się korzyści z rozwoju sił, wytwarzających bogactwa w szybszem tempie, jeżeli nie zwiększała się możność ich użytkowania? Zbyt mała część rocznych wpływów była dzielona, a zbyt wielka część przyjmowała postać niepodzielnych towarów producenta. Pociągało to za sobą dwojakie konsekwencje. W rezultacie wytwarzała się nadmierna zdolność przemysłowa i ograniczona konsumcja.

Od tego czasu Foster i Catchings, z Fundacji Pollaka na cele Badań Ekonomicznych, napisali parę cennych dzieł, uzupełniających specyficzną amerykańską literaturę na ten temat: Dlaczego, mimo stałego niezaspokojenia potrzeb społeczeństwa, przemysł co jakiś czas zmniejsza swe tempo pracy z powodu niedostatecznej siły nabywczej konsu-

menta? Przyszli oni do wniosku, że nadprodukcja, uważana zwykle za przeciwstawienie niedostatecznej konsumcji, jest spowodowana głównie tem, że środki produkcji nie są wytwarzane zgodnie z jakimś zgóry ułożonym planem, lecz powstają pod wpływem raptownych impulsów na podobieństwo impulsu fermera, budującego zbędną stodołę, co ostatecznie wywołuje wstrząsy w sile nabywczej społeczeństwa.

Idea ta zaczyna się przyjmować. Obecnie działa ona na wyobraźnię, a gdy ją opanuje, to przekonamy się, że wzrost bogactw, osiągany drogą gwałtownych skoków, jest marnotrawny i nierozsądny. Na przedsiębiorstwa zostanie nałożony nowy obowiązek, a mianowicie, będą musiały uważać, aby była zachowana równowaga między siłą produkcji, a możliwością korzystania z dóbr wytwarzanych. Wtedy zagadnienie niedostatecznej produkcji zostanie rozwiązane.

Kwestję, w jaki sposób można utrzymać tę równowagę, należy pozostawić do rozwiązania genjuszowi amerykańskiemu. Najważniejszą trudnością jest tu orjentowanie się w sytuacji i właściwe pokierowanie nią. Nie ulega wątpliwości, że każdy ważny dział życia przemysłowo-handlowego będzie musiał rozumieć swe stanowisko w stosunku do społeczeństwa. Obecnie, jakby odczuwając zgóry tę potrzebę i jakby dostosowując się do niej, Amerykanie zaczęli rozwijać system nowych organów zmysłu, które możnaby nazwać oczami statystycznemi. Są one umieszczone w różnych ciałach, jak w zrzeszeniach zawodowych, izbach handlowych, w Ministerstwie Handlu i różnych prywatnych instytucjach, które dostarczają cyfr statystycznych, tygodniowych i miesięcznych w postaci wykresów i tablic, celem przedstawienia stanu produkcji poszczególnych działów przemysłu oraz przemysłu jako całości, stanu handlu, siły zapotrzebowania, wahań cen, poziomu płac, siły nabywczej pieniądza, tempa narodowej kapitalizacji

i sposobu, w jaki są zużywane roczne wpływy w pewnych określonych kierunkach, jak naprzykład w ruchu budowlanym.

Obecnie nigdzie na świecie przemysł i handel nie udziela i nie otrzymuje takiego zasobu informacyj, jak w Stanach Zjednoczonych. W innych krajach nie było możliwe rozwinięcie zmysłu statystycznego różnych organizacyj w tak szerokim zakresie, gdyż przedsiębiorstwa nie chcą udzielać danych o sobie. Niedawno jeszcze w Anglji nie można było zestawić danych, dotyczących produkcji ostatnich trzech lub czterech lat, z powodu braku odnośnych danych statystycznych, gdyż przedsiębiorstwa odmówiły dostarczenia potrzebnych liczb.

Przed dwudziestu pięciu laty przedsiębiorstwa amerykańskie były nastrojone podobnie. Interesy ich były prowadzone oddzielnie, przyczem każde przedsiębiorstwo strzegło zazdrośnie swych tajemnic. A tajemnice te nie były znów tak doniosłe. Nie istniały wtedy zestawienia statystyczne, wykresy ani nie było żadnego sposobu, przy pomocy którego życie przemysłowo-handlowe mogłoby zdać sobie sprawę z tego, czem ono jest w rzeczywistości. Przedsiębiorstwa, posiadające ewidencję swych własnych klientów, należały do wielkich rzadkości. Nie istniała wymiana myśli i informacyj. Jak odległe wydają się teraz te czasy!

VII

Większy dobrobyt kosztem nadprodukcji.

Mimo tych objawów postępu, zagadka nie została jeszcze rozwiązana. Niedostateczna konsumcja jest, mimo wszystko, jednym z przejawów nadprodukcji. Przypuśćmy, iż ostatecznie między siłą produkcji a środkami użytkowania została wprowadzona równowaga, że rytm jest doskonały, że nie ma się już do czynienia ze zjawiskiem nadwyżki podzielnego bogactwa, którego nie są w stanie

nabyć ci, którzy go wyprodukowali. Byłoby to ideałem. Istnieje jednak obawa, że społeczeństwo zatrzyma się w miejscu, gdy zaś tej obawy niema, to wtedy istnieje pewność nadprodukcji.

Czemże więc jest to, co się zdarza? Naprzykład jakiś fabrykant włókienniczy wynajduje sposób zdwojenia swej produkcji bez powiększenia liczby robotników. Oznacza to, że znalazł on sposób obniżenia swych kosztów i zwiększenia zysków. Rzecz prosta, że powiększy swoją produkcję. Fabrykant obuwia robi analogiczne odkrycie i postępuje w ten sam sposób. Podobne fakty zachodzą w różnych działach przemysłu. Jakie rezultaty to za sobą pociąga? Mniej lub więcej raptownie zjawia się nadmiar towarów, przekraczający normalny wzrost zapotrzebowania. Ceny spadają. Fabrykanci, którzy nie zmienili swej metody wytwórczej, muszą zamknąć swe zakłady. Robotnicy są pozbawieni pracy. Ich zdolność nabywcza zostaje zachwiana. I znów ma się do czynienia ze starym łańcuchem opłakanych społecznych i gospodarczych konsekwencyj, wynikających ze wzrostu produkcji rzeczywistego bogactwa. To właśnie mając na myśli, Sismondi błagał o interwencję państwa, aby obniżało wzrost bogactwa i powstrzymywało nieposkromiony pęd w dziedzinie wynalazków.

Należy jednak przyjąć pod uwagę, że skutki te, niezależnie od stopnia ich ostrości, są natychmiastowe i tylko chwilowe, gdyż obniżenie cen towarów wpłynie ostatecznie na szersze ich użycie, zapotrzebowanie wzrośnie, rytm życia gospodarczego wznowi się i społeczeństwo będzie bogatsze, niż przedtem. Jakże więc mamy się zapatrywać na te skutki? Co one przedstawiają? Odpowiedź jest prawie że oczywista. Sprowadzają się one do ceny, jaką płacimy — ceny, o której nikt nie może pomyśleć, że nie jest w stanie jej zapłacić, ze względu na stałe obniżanie kosztów produkcji.

Zjawisko wyżej opisane stale zachodzi we współcze-

snym przemyśle, w przeciwnym bowiem razie nie miałoby się do czynienia ze stałem tanieniem towarów i stale wzrastającym stopniem ich użytkowania. Weźmy któryś z działów wielkiego przemysłu. Jego członkowie przemysłowcy dzielą się na trzy grupy. Jedna z nich, zwykle największa, nie osiąga żadnych zysków. Grupa średnia wiąże tylko koniec z końcem. Trzecia grupa, prawie zawsze najmniejsza, osiąga znaczne zyski. Ponieważ istnieje zawsze tego rodzaju układ stosunków, że ci, którzy nic nie zarabiają oraz ci, którzy tylko wiążą koniec z końcem, tworzą razem większość, to z konieczności zjawia się pytanie, czy normalnie przemysł, jako całość, daje jakieś zyski. Zapewne nie daje, tak samo, jak prawdopodobnie rolnictwo, jako całość, nie przynosi zysków. Ludzie, którzy zarabiają wiele i należą do małej grupy, są to produkujący małym kosztem. Ludzie, którzy wytwarzają bez zysków, pracują przy wysokich kosztach produkcji. To, czego bronią, jest przestarzałe.

Nikt nie ujął tego zjawiska w sposób bardziej jaskrawy, niż Henryk Ford, z którym prowadzono następującą rozmowę:

— „Czem, zdaniem pana, jest nadprodukcja?"

— „Nadprodukcja" — powiedział — „jest czemś przestarzałem i niczem więcej".

— „Czy uważa Pan ją za coś, co jest przestarzałe zarówno pod względem ceny, jak i rodzaju?"

Wtedy zamyślił się przez chwilę i powiedział:

— „Naturalnie, bryczki, naprzykład, można wyrabiać w nadmiarze po każdej cenie, lecz nikt ich wogóle nie chce".

Niedawno cała gałąź przemysłu zgłosiła się do „kliniki" Ministerstwa Handlu, prosząc o wskazanie sposobu ratunku, gdyż zyski znikły z powodu nadprodukcji. Asystent „głównego lekarza" zabrał się do badania. Okazało się, że istotnie przemysł ten, jako całość, był w złym stanie i nie przynosił zysków. Mimo to, niektórzy członkowie tego

przemysłu pracowali z powodzeniem. Okazało się również, że ci, którym było najgorzej nie zmienili ani swych metod, ani produktów od czasów przedwojennych. Okazało się wreszcie, że najbardziej uskarżali się na nadprodukcję ci, którzy nie szli z postępem czasu. Mogli oni naturalnie dowieść, że przemysł był zanadto rozwinięty, że jego zdolność produkcyjna była nadmierna i że jedynie tylko, aby prowadzić fabryki, byli zmuszeni wytwarzać nadwyżkę. Nie można jednak było dowieść, że istniał nadmiar zdolności produkcyjnej, opartej na zasadach wydajności, i niskich kosztach produkcji. Jedyną przyczyną było to, iż w tej gałęzi przemysłu nagromadziła się zbyt duża ilość przestarzałych idej.

Stąd wynika pytanie: Kogo należy winić za nadwyżkę? Czy drogo produkującego wytwórcę, który trzyma się starych metod produkcji i prowadzi przedsiębiorstwo do zupełnego wyczerpania kapitału, czy też wytwórcę produkującego tanio, który stosuje nowe metody? To samo zagadnienie istnieje w rolnictwie. Kto wytwarza nadwyżkę bawełny, czy plantator, posługujący się jednym mułem gdzieś w południowych Stanach, czy też fermer z Texasu, pracujący zapomocą maszyn. Współzawodnictwo fermera z Texasu, posługującego się traktorami i produkującego tanio, jest niebezpieczne dla plantatora bawełny w południowych Stanach, a często doprowadza go nawet do ubóstwa. Cóż można o tem powiedzieć? Niema żadnych wątpliwości co do tego, który z nich przyczynia się w większym stopniu do bogactwa społeczeństwa. Można nadmienić tylko to, że postępu nie dokonywa się bez kosztów.

Wytwórca z wysokiemi kosztami produkcji traci swój kapitał. Pod tym kątem widzenia nadwyżka lub nadprodukcja nie jest tem, czem wydawała się z samego początku. W rzeczywistości jest to niszczenie przestarzałego kapitału. Im prędzej on zaginie, tem lepiej — mówi trzeźwy rozum.

Co się zaś tyczy bezpośrednich społecznych konsekwencyj, które w danym przypadku mogą być bardzo przykre, to dotychczas nie istnieje nowy pogląd. Jednakże w Stanach Zjednoczonych konsekwencje te są znacznie łagodzone następującemi dwoma faktami.

Pierwszy sprowadza się do tego, że z chwilą rozwiązania zagadnienia niedostatecznej konsumcji zapomocą teorji proporcjonalnego podziału, rytm życia społecznego, który może ulec załamaniu wskutek raptownego wzrostu w dostarczaniu towarów po niższych cenach, powraca znacznie szybciej do normalnego stanu. Istnieje stale ogromna zdolność nabywcza w rezerwie, wobec czego zapotrzebowanie szybko pochłania nowo zjawiające się towary.

Drugi fakt polega na tem, że Amerykanie w znacznie szybszem tempie od innych narodów niszczą kapitał i w takiem samem tempie, a nawet szybciej, stwarzają kapitał nowy na miejsce starego, wskutek czego ogólna suma kapitału stale podlega wzrostowi. W przemyśle samochodowym, naprzykład, prawie niema śladów kapitału, jaki znajdował się tam przed piętnastu laty. Może prócz kilku starych murów, wszystko zanikło, część ich się rozpadła, a część została celowo zniszczona, aby ustąpić miejsca nowym murom. Aby wyprodukować nowy model na miejsce dawnego modelu T, jedno Towarzystwo Ford Motor Co. w ciągu sześciu miesięcy wyrzuciło na szmelc więcej kapitału w postaci maszyn i narzędzi, aniżeli cały przemysł samochodowy Europy w ciągu 10 lat.

Amerykański przemysł samochodowy stale w ten sposób postępuje. Jest to jedna z przyczyn, dlaczego stanowi on największą w świecie odrębną jednostkę kapitału dynamicznego. Jest on wielkim symbolem amerykańskiej filozofji ekonomicznej. W żadnem innem społeczeństwie nie byłoby to możliwe, a z pewnością w społeczeństwie, w którem władanie przemysłem jest dynastyczne i feudalne.

VIII

Jedna obawa wyklucza drugą.

A jakaż jest druga obawa? Obawa ta to lęk, że właśnie Amerykanie, być może, zaczęli osiągać faktyczne granice siły maszynowej i metod. Gdyby tak było w istocie, to dalszy wzrost bogactwa odbywałby się w znacznie powolniejszem tempie, a stopień zadowolenia znacznieby się obniżył.

Aby pozbyć się tej obawy, należy jedynie zmienić punkt widzenia. Jeżeli pierwszą oznaką wiedzy jest przekonanie o swej ignorancji, to początkiem wydajności jest poczucie, że jej się nie posiada. Amerykanie dopiero co przeszli to stadjum.

W porównaniu do innych narodów, Amerykanie pod względem przemysłowym są wydajni. Istnieje nawet o tem legenda głoszona po świecie, tak jak przed wojną istniała legenda o wydajności Niemców, która, jak się okazało, istniała jedynie w wyobraźni Amerykanów. Niemcy nie mieli, ani nie mają odpowiedniej nazwy dla określenia wydajności. Pracowali jedynie intensywnie. Wydajność wymaga wyobraźni, a oni jej nie posiadali. Porównywając z wzorcem idealnym, amerykańska praca przemysłowo-handlowa nawet w najwyższych swych przejawach, jest jeszcze niedoskonała, a w najniższych — jest tak zła, że sami Amerykanie się dziwią, w jaki sposób osiągnęli oni tak wysoki stopień dobrobytu, pomimo zatrważającego marnotrawstwa pracy, czasu i materjałów.

Według obecnych pojęć wydajność jest nową postacią myśli. Amerykanie stosowali wydajność dopiero przez bardzo krótki okres czasu. Przed pięciu laty pewne towarzystwo samochodowe ogłaszało, że materjał odbywał drogę około 5 klm od punktu, w jakim został dostarczony do fabryki, do punktu, w którym samochód był gotowy. Obecnie, gdyby jakaś fabryka samochodowa chwaliła się, że

materjał odbywa tak długą drogę po fabryce, to wyrobiłaby sobie opinję, że kierownikami są ludzie niespełna rozumu. Wszyscy już teraz lepiej rozumieją, że odległość to czas, a czas — to koszty.

Z powodu, po części, pewnych pojęć, które zapanowały w tym przemyśle od samego początku, a po części, wskutek tego, że nie posiada on tradycji, przemysł samochodowy jest najwyższym przykładem amerykańskiej wydajności. Zwykle w przypadkach, w których wydajność jest wysoka, kierownictwo jest tak niezadowolone z powodu marnotrawstwa i niezręczności, jakie jeszcze widzi w swej fabryce, że pragnie wszystko zburzyć do gruntu i rozpocząć pracę od początku. I zazwyczaj tak się też dzieje.

Przestarzałość wynika z inercji umysłu. Choroba ta jest zasadniczem niedomaganiem przemysłów, które trzymają się niskich płac i pragną pracować tanim zagranicznym robotnikiem, aby koszty produkcji były najniższe. Te właśnie przemysły uskarżają się na nadprodukcję i wyniki ich działalności są chronicznie ujemne. Przemysł taki jest przemysłem chorym. Kierują nim ludzie, którzy twierdzą, że rodzaj produktu lub też warunki, w jakich pracują, uniemożliwiają im przeprowadzenie tego, czego dokonali fabrykanci samochodów.

Gdybyśmy mogli patrzeć na samochód, nie wiedząc, w jaki sposób jest wytwarzany, to sądzilibyśmy, że ze wszystkich produktów przemysłowych nadaje się on najmniej do wytwarzania według zasad masowej produkcji. Przy porównywaniu go z cegłą, parą obuwia, sztuką sukna lub meblem, często słyszy się zdanie, że te towary znacznie lepiej nadają się do masowej produkcji, aniżeli samochód. Gdybyśmy opierali się na tem zdaniu, to samochód, być może, byłby zawsze fabrykowany pojedyńczo w bardzo powolnem tempie. Gdy jednak zorjentujemy się w jaki sposób samochody są wytwarzane, a więc przede-

wszystkiem zapoznamy się z automatyczną masową fabrykacją części modelowych, a następnie ich składaniem z taką precyzją pod względem czasu i czynności, że z chwilą, gdy samochód zaczyna powstawać i staje na kołach, gdy wbudowany jest motor, przekładnia, karoserja i t. d., jest on w stałym ruchu, aż do chwili całkowitego wykończenia, wtedy możnaby oświadczyć: „Bardzo dobrze, ale w jaki sposób zastosować tę metodę do cegły, która nie składa się z części?"

W jaki sposób zastosować ją do szkła, które jest również jednolitym artykułem? Pytanie to zadał sobie Henryk Ford, mając na myśli założenie własnej fabrykacji szyb samochodowych. „Dlaczegóżby szkło nie mogło być wytwarzane procesem ciągłym, tak jak samochód?"

Fabrykanci szkła śmieli się z niego, mówiąc, iż komiczny jest człowiek, który sądzi, że szkło i samochód to te same rzeczy; a jednak są one podobne, gdyż są przerobem surowca. Obecnie fabrykanci szkła przyglądają się ze żdziwieniem Fordowskiej fabryce szkła, pierwszej tego rodzaju na świecie, w której piasek i inne materjały przesuwane są w kanale nad paleniskiem i ani na chwilę nie przestają być w ruchu, dopóki szkło nie zostanie całkowicie wypolerowane, ostudzone i nie jest w stanie gotowym do zastosowania.

IX

Wydajność — jako nowy wyraz myśli.

Produkcja masowa, jak widzimy, nie jest metodą. Jest to idea. Metodą jest to, co zostanie ustalone w zależności od charakteru zagadnienia w każdym poszczególnym przypadku. Idea produkcji masowej polega na posuwaniu materjałów w trakcie procesu fabrykacji z możliwie najmniejszem nakładem czasu i pracy. Ideę tę można zastosować nietylko do każdej gałęzi przemysłu, ale również i do rolnictwa, granic zaś jej dotychczas nie osiągnięto

w żadnym z poszczególnych przypadków. Właściwie można powiedzieć, iż zaledwie dopiero zaczyna być rozumiana. Weźmy tylko kilka przykładów z życia, dotyczących względnej wydajności i przestarzałych metod w ważniejszych gałęziach przemysłu.

„Większość cegielni w Stanach Zjednoczonych obecnie" — oświadcza Ethelbert Stewart, komisarz Statystyki Pracy — „stosuje identycznie tę samą metodę, którą stosowano w Egipcie w stosunku do żydowskich niewolników w czasie, gdy Mojżesz kierował wielkim strajkiem cegielnianym. Przypuszczam, że egipscy wytwórcy cegły strajk ten uważali za nieudany, ponieważ miejsca strajkujących zajęli łamistrajki".

Stewart stwierdził, że zużycie energji ludzkiej na tysiąc cegieł wynosiło w jednym zakładzie 4 robotniko-godziny, a w innym — 13,5 robotniko-godzin. W pierwszej więc cegielni wydajność pracy jest przeszło 3 razy większa. Stwierdził on dalej, że w pewnej cegielni w Chicago istnieje maszyna, produkująca 50.000 cegieł na godzinę, i obliczył, że, gdyby cały przemysł ceglarski posiadał tego rodzaju instalacje, to 80% zatrudnionych robotników możnaby zwolnić.

Ministerstwo Pracy skonstatowało, że w przemyśle żelaznym są w użyciu wielkie piece, z których jedne potrzebują jedenaście godzin pracy ludzkiej — podczas gdy inne tylko jedną godzinę, aby wytworzyć tonnę surówki żelaznej. Mamy tu więc do czynienia z wydajnością, która w jednym przypadku jest jedenaście razy większa, niż w drugim. Istnieją również fabryki obuwia, w których produkcja dzienna na robotnika wynosi 2 pary, a w innych dwanaście. Są również tartaki, w których produkcja na robotniko-godzinę wynosi 15 stóp kwadratowych, podczas gdy w innych 350. Są wreszcie młyny z produkcją 9.000 beczek i młyny z produkcją 2.500 beczek mąki na robotnika w ciągu roku.

W każdym z tych przypadków zakłady przestarzałe płacą robotnikom mniej i mają wyższe koszty produkcji od zakładów wydajnych.

Przemysł węglowy naogół należy do przemysłów chorych. Jednak produkcja węgla na robotnika jest znacznie wyższa w Stanach Zjednoczonych, niż w Anglji i wskutek tego płace górników amerykańskich przekraczają płace górników angielskich. W porównaniu z przemysłem angielskim, przemysł węglowy w Stanach Zjednoczonych możnaby sądzić, że jest dość wydajny. Opierając się na zdrowym rozsądku wiemy, iż jest jeszcze bardzo mało wydajny. Ministerstwo Pracy oświadcza, że jedna czwarta najlepszych kopalń amerykańskich, posiadających najbardziej współczesne urządzenia, pracując 306 dni w roku, mogłaby wydobywać wszystek węgiel potrzebny Stanom Zjednoczonym do użytku i na sprzedaż, zatrudniając tylko 60% górników obecnie pracujących.

„Innemi słowy" — twierdzi Ministerstwo — „250.000 robotników w tym przemyśle musi być zwolnionych od pracy całkowicie, czyli, że cała ogólna ilość 700.000 ludzi marnotrawi jedną trzecią swego czasu".

Nie mamy tu zamiaru ganić przemysłu węglowego. Chodzi nam tylko o odpowiedź na pytanie: Czy szczyt wydajności jest już osiągnięty?

Z najbardziej powierzchownego przeglądu przemysłu amerykańskiego można jedynie wyciągnąć wniosek, że idea wydajności dopiero teraz zaczyna oddziaływać na wyobraźnię amerykańską. Ma jednak jeszcze daleką drogę do przebycia.

Dotychczas utrzymało się współzawodnictwo między pracą ręczną a maszynową. Współzawodnictwo to istnieje również stale i w innych krajach; kwestjonowanie go z punktu widzenia zasadniczego powoduje niesłychane zamieszanie. Fabrykant europejski, zobaczywszy w Stanach Zjednoczonych, że pewna czynność, którą u siebie dokony-

wa ręcznie, jest wykonywana maszynowo, zapytuje o koszt maszyny. Następnie jednak oświadcza:

„Ale w moim przypadku płace są tak niskie, że praca ręczna jest równie tania. W każdym bądź razie różnica na korzyść maszyny jest tak niewielka, że będę potrzebował 5 do 6 lat, aby ją zamortyzować. Wobec tego maszyna nie opłaci mi się".

X

Wielkie możliwości.

Amerykanie zasadniczo wolą pracę maszynową. Z tego powodu zanika konkurencja między pracą ręczną a maszynową. Za kilka lat widok człowieka, wykonywającego pracę, która może być dokonana maszyną, będzie wprost nieprzyjemny. Amerykanie są na drodze do usunięcia ciężkiej pracy muskułów. To jest inny cel.

Przemysły starsze muszą przejąć się tą ideą. Nowe przemysły, zaczynają swą działalność w myśl tej idei. Naprzykład, w Stanach Zjednoczonych założone zostały plantacje kauczuku. Amerykanie nie mogli jednak mieć nadziei, aby można było produkować kauczuk podług systemu, stosowanego na wielkich plantacjach Dalekiego Wschodu. Amerykańscy robotnicy nie zgodziliby się na tego rodzaju pracę, zresztą niktby jej nie pragnął. Cóż więc należało uczynić? Czy sprowadzać taniego robotnika? Nie, należało zagadnienie ożywić ideą. Otóż to właśnie zostało dokonane. Obecnie dążeniem jest otrzymywanie z amerykańskich plantacyj kauczuku 25.000 funtów na robotnika rocznie, zamiast 1.700 funtów otrzymywanych na Dalekim Wschodzie. Odpowiada to pojęciom naszych czasów. Płace będą tak wysokie, o jakich Malajczycy i Jawajczycy nie mogą nawet marzyć, a koszt jednego funta kauczuku będzie niższy, gdyż produkcja na robotnika jest piętnastokrotnie większa. Dla tych samych przyczyn Amery-

kanie mogą plantować ryż w Kalifornji, zatrudniając wysoko płatnych robotników i sprzedawać go korzystnie w Japonji, konkurując z ryżem, produkowanym w Chinach, przez nisko-płatnych robotników chińskich.

Jedną stroną zagadnienia jest produkcja na robotnikogodzinę. Dotychczas Amerykanie zajmowali się przeważnie tym właśnie skutkiem. Wydajność pracy jako całości, jest wogóle drugą stroną tego zagadnienia i jest to dziedzina, w której istnieją jeszcze wielkie trudności do przezwyciężenia. Po przeprowadzeniu badań nad danemi, dotyczącemi płac w przemysłach, zatrudniających 11 miljonów pracowników, Ministerstwo Pracy dochodzi do wniosku, że niestałość zatrudnienia, bezczynność sezonowa, obrót robotników i inne tego rodzaju zjawiska, które powodują marnotrawstwo pracy 1.750.000 robotników rocznie w normalnych warunkach, mogą być do pewnego stopnia usunięte. Dotychczas zjawisko wahań w stanie zatrudnienia było uważane za nie dające się usunąć. W każdym bądź razie nikogo zań nie winiono.

Obecnie zjawia się myśl, że stałość zatrudnienia jest jedną z wielkich odpowiedzialności, ciążących na przedsiębiorstwach. W jakimże bowiem celu robi się tak wielkie wysiłki, aby zwiększyć wydajność robotników, mających zatrudnienie, i w ten sposób uniknąć marnotrawstwa pracy, a następnie pozwolić na całkowite jej marnowanie przez robotników, którzy są zwalniani z zajęcia. Przedmiotem rozważań powinna tu być przeciętna roczna wydajność pracy; oczywiście wydajność ta obniża się przez bezrobocia, które obniżają również siłę nabywczą społeczeństwa, tak jak gdyby produkcyjność była ograniczona w inny sposób. Postęp w wytwarzaniu bogactw zostaje więc opóźniony, a każda przeszkoda, która powstrzymuje stały przyrost bogactwa, jest szkodliwa dla przedsiębiorstw. Ludzie nie mogą konsumować, o ile jednocześnie nie produkują. Bezczynność 1.750.000 ludzi z powodu braku sta-

łego zatrudnienia jest więc ciężarem dla społeczeństwa i pasywem dla interesów. Jedynem wytłumaczeniem tego stanu rzeczy jest to, że idea wydajności dotychczas nie przeniknęła jeszcze do ostatecznego zagadnienia życia przemysłowo-handlowego, polegającego na rozwiązywaniu całokształtu jego stosunku do życia.

Istnieje wiele danych, że zagadnienie to zostanie rozwiązane, a to dlatego, iż jest to konieczność, wynikająca z impulsu siły, jaka się kryje w życiu przemysłowo-handlowem. Można powiedzieć, iż dotychczas nie był doceniany należycie fakt, że business nie jest tylko handlem, mającym za główny cel zyski małej grupy, odznaczającej się mniej więcej wspólnemi cechami charakterystycznemi. W Ameryce mówiono zwykle o instynkcie handlowym, co nie było pozbawione słuszności: W każdym bądź razie trudno go było zaliczyć do cech humanitarnych wyższego rzędu.

Współczesne przedsiębiorstwo jest nowym warunkiem życia. Absorbuje ono zapewne więcej, niż połowę, a być może dwie trzecie całości genjuszu, wyobraźni, inteligencji i wielkości ducha społeczeństwa. Siły kierownicze, które się doń obecnie przedostają, niszczą dawne barjery. Gdzież bowiem można znaleźć pierwiastek kierowniczy, jeśli nie tam, gdzie ma się do czynienia z dominującemi cechami ludzkiemi?

Wojna pierwiastek ten powołała do życia w sposób zadziwiający. Funkcje przedsiębiorstw w każdej z poprzednich wojen były poprostu funkcjami dostawców. Po raz pierwszy życie wojny, podobnie jak życie pokoju, przyjęło przedewszystkiem postać gospodarczą w obliczu zagadnień, przed któremi politycy, generałowie i urzędy wojskowe stanęły zupełnie bezradne.

Po skończeniu wojny byli wojskowi powrócili do życia gospodarczego. Obecnie można któregoś z nich znaleźć na-

przykład, w domu bankowym, odznaczonego przez trzy rządy za usługi administracyjne w kraju, którego języka zupełnie nie znał, innego znów, który podczas wojny posiadał większą władzę, niż którykolwiek z królów, rozdzielając dostawy materjału wojennego wśród walczących sojuszników, na stanowisku inżyniera, jeszcze innego wreszcie, mającego całą potęgę Ameryki w jednem ręku, a drugą poruszającego artykuły spożywcze, amunicję i surowce z jednego zakątka ziemi do drugiego, jak gdyby miał do czynienia z pionkami na szachownicy — na emeryturze. Takich ludzi można liczyć na setki.

Ta nowa siła kierownicza zatacza coraz szersze kręgi. Zaczynamy zaledwie zdawać sobie z niej sprawę. Doskonałym jej przykładem było ujęcie sprawy wylewu rzeki Mississippi. Jest to historja Ministra Hoovera. Wraz ze swoim sztabem opracował cały plan zanim powódź nastąpiła. Przedewszystkiem wybrano miasta dla uchodźców. Następnie pomyślano o pewnym człowieku, jakimś panu Y czy Z, który znał ludność każdego z tych miast. Zawezwano go do telefonu i zapytano: „Kto w mieście X najlepiej nadaje się do objęcia kierownictwa w tej wielkiej katastrofie?". Otrzymawszy nazwisko danej osoby, poproszono ją do telefonu i po przyjęciu propozycji oświadczono: „W ciągu czterech dni otrzyma Pan w swem mieście 5.000 bezdomnych ludzi. Proszę udać się do miejscowego banku po pieniądze. Czeki Pańskie będą tam honorowane. Niech Pan stworzy komitet z nieograniczoną władzą do wykonywania wszystkich potrzebnych czynności. Trzeba zbudować baraki. Będzie Pan potrzebować doktorów, pielęgniarek i t. d. ..... „All right?"..... „Do widzenia".

Tylko jedno miasto na 91 nie dopisało. Tłumaczy się to tem, że czołowi ludzie w tych miejscowościach, na których w nieoczekiwany sposób spadła odpowiedzialność, byli wogóle ludźmi business'u, niektórzy z nich zaś byli administratorami rolnymi.

Nie tak dawno jeszcze siła business'u miała charakter złowieszczy, gdyż była potęgą, wzrastającą ponad życiem, nie wyposażoną w kontrolujący zmysł odpowiedzialności społecznej. Zmysł ten staje się dziś coraz silniejszy i horyzont rozszerza się. Interesy życia przemysłowo-handlowego i interesy społeczeństwa są identyczne, gdyż jedno z nich jest również i drugiem. Obecnie business poszukuje siły nad samym sobą. Wtedy nie będziemy zadawać sobie pytań, jakie są perspektywy interesów, lub też czy rok następny będzie okresem rozkwitu, tak jak gdybyśmy płynęli na żaglowcu po nieznanym morzu gospodarczem i byli zależni od wszelkich przypadkowych warunków atmosferycznych. Natomiast będziemy zapytywać, jaki jest program; będzie on ogłaszany zgóry, jako ogólny plan, tak aby wszyscy wiedzieli, czego należy oczekiwać; będą również istniały statystyczne obliczenia tak proste, jak tygodniowe sprawozdania o ładunkach towarowych lub dzienne sprawozdania o rozgrywkach klubów base-ball'u, które będą wskazywały szybkość postępu. Jak dziwne będzie się wówczas wydawało, że ludzie kiedyś tłumaczyli sobie stan dobrobytu teorjami cyklów lub sądzili, że materjalny postęp był uzależniony od wahań krzywej, wykreślonej na pokratkowanym papierze, wskazującej poziom rezerw pieniężnych w bankach.

Oto, jak może być w przyszłości. Wszystko to jest zupełnie możliwe. W każdym razie jest pewne, że nie istnieją w rzeczywistości żadne przyczyny, ograniczające produkcję i wymianę, poza wolą ludzką.

